

JULIANA MARIA MAY

ETAPAS E PROCEDIMENTOS PARA REALIZAR UMA IMPORTAÇÃO

Monografia apresentada ao Programa do Curso de Pós-Graduação do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do título de especialista em Contabilidade e Finanças.
Prof Orientador: Eros E. da Silva Nogueira.

CURITIBA / PR

2006

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais Césio (in memoriam) e Alice pelo seu amor, apoio, carinho e compreensão em todos os momentos da vida.

Aos meus irmãos Gisele, Valberto Césio e Hemerson, cunhados Marcio e Elis, pela amizade e afeto.

Aos meus sobrinhos Ana Tereza, Pedro Antônio, Davi Francisco e Maria Vitória e João Lucas, pelos seus sorrisos, abraços e alegria de viver.

À Mara Cidral, pela amizade, carinho e companheirismo, bem como pela força dada em cada fase deste curso.

Ao orientador Professor Eros, agradeço por sua dedicação, paciência e disponibilidade de ensinar, mesmo diante da dificuldade de comunicação.

Aos amigos, Neimar, Carlos e todos que de alguma forma incentivaram e auxiliaram no desenvolvimento do presente estudo e conclusão do curso.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1 OBJETIVOS	14
1.1.1 OBJETIVO GERAL.....	14
1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	15
2.1 DEFINIÇÕES DE TERMOS.....	15
2.2 COMÉRCIO ENTRE AS NAÇÕES.....	17
2.3 PRINCIPAIS BLOCOS COMERCIAIS.....	18
2.4 ACORDOS INTERNACIONAIS.....	19
2.4.1 ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC).....	19
2.4.2 SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS (SGP).....	20
2.4.3 SISTEMA GLOBAL DE PREFERÊNCIAS COMERCIAIS (SGPC).....	21
2.4.4 MERCADO COMUM DO SUL (MERCOSUL).....	23
2.4.5 ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO (ALADI).....	24
2.4.6 COMUNIDADE ANDINA.....	24
2.4.7 ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO DA AMÉRICA DO NORTE (NAFTA).....	25
2.4.8 UNIÃO EUROPÉIA (UE).....	25
2.4.9 ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS (ALCA).....	26
2.5 DIAGNÓSTICO MUNDIAL DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	27
2.6 O PAPEL DO COMÉRCIO NAS ORGANIZAÇÕES BRASILEIRAS: VISÃO GOVERNAMENTAL.....	28
2.7 ANÁLISE HISTÓRICA DO BRASIL.....	31
2.7.1 ANÁLISE DA SITUAÇÃO DO BRASIL NO COMÉRCIO EXTERIOR.....	32
3. PROCEDIMENTOS PARA UMA IMPORTAÇÃO.....	34
3.1 O QUE É IMPORTAR?.....	34
3.2 ROTEIRO PARA UMA IMPORTAÇÃO.....	35
3.2.1 REGISTRO E CREDENCIAMENTO.....	35
3.2.2 IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO A SER IMPORTADO.....	38
3.2.3 LOCALIZAÇÃO DE FORNECEDORES INTERNACIONAIS.....	38
3.2.4 COTAÇÃO DE PREÇOS E ANÁLISE DAS OFERTAS.....	39
3.2.5 INCOTERMS	39
3.2.5.1 DEFINIÇÕES DAS INCOTERMS.....	40

3.2.6ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DE UMA IMPORTAÇÃO.....	41
3.2.7IMPOSTOS E CUSTOS INCIDENTES EM UMA IMPORTAÇÃO.....	42
3.2.8CUSTODA MERCADORIA.....	42
3.2.9FRETE INTERNACIONAL.....	42
3.2.10 CONTROLE SOBRE A CARGA.....	44
3.2.11 MANIFESTO DE CARGA.....	45
3.2.12 SEGURO E EMBALAGEM.....	47
3.2.13 UNITIZAÇÃO E CONSOLIDAÇÃO DE CARGA.....	47
3.2.14 ARMAGENAZEM.....	48
3.2.15 SEGURO.....	49
3.2.16 SEGURO DA MERCADORIA.....	51
3.2.17 SEGURO DE PAGAMENTO.....	51
3.2.18 IMPOSTOS.....	53
3.2.19 DESPESAS ADUANEIRAS.....	54
3.2.20 LEVANTAMENTO DE ESTIMATIVA DE CUSTOS DE IMPORTAÇÃO.....	58
3.2.21NEGOCIAÇÃO FINAL E PEDIDO DE FATURA PRO FORMA.....	59
3.2.22 EMISSÃO DE LICENCIAMENTO DE IMPORTAÇÃO – LI.....	60
3.2.23 FECHAMENTO DE CÂMBIO E MODALIDADES DE PAGAMENTO.....	64
3.2.23.1 PAGAMENTO ANTECIPADO.....	65
3.2.23.2 COBRANÇA DOCUMENTÁRIA.....	66
3.2.23.3CRÉDITO DOCUMENTÁRIO (CARTA DE CRÉDITO).....	67
3.2.24 REGISTRO DE OPERAÇÃO FINANCEIRA (ROF).....	72
3.2.25 CONTRATAÇÃO DE SEGURO E FRETE INTERNACIONAL.....	74
3.2.25.1FRETE INTERNACIONAL.....	74
3.2.25.1.1 <u>TRANSPORTE MARÍTIMO</u>	74
3.2.25.1.2 <u>TRANSPORTE AÉREO</u>	76
3.2.25.1.3 <u>TRANSPORTE RODOVIÁRIO</u>	77
3.2.25.1.4 <u>TRANSPORTE FERROVIÁRIO</u>	78
3.2.25.1.4 <u>TRANSPORTE MULTIMODAL</u>	78
3.2.25.2SEGURO INTERNACIONAL.....	79
3.2.26 INSTRUÇÃO DE EMBARQUE.....	80
3.2.27 CHEGADA DA MERCADORIA.....	81
3.2.28 DESPACHO ADUANEIRO.....	81
3.2.28.1PRAZO MÁXIMO PARA INICIO DO DESPACHO.....	82

3.2.29PARAMETRIZAÇÃO.....	83
3.2.30 DECLARAÇÃO SIMPLIFICADA DE IMPORTAÇÃO (DSI).....	84
3.2.31 IMPORTAÇÃO PELO CORREIO OU ENCOMENDAS AÉREAS INTERNACIONAIS.....	87
3.2.32 REMESSAS EXPRESSAS (COURIER)*.....	87
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	89
5. REFERENCIA	90
ANEXOS.....	92

Se você é pobre, trabalhe

Se é rico trabalhe.

Se está sob o peso de uma responsabilidade injusta, trabalhe.

Se você é feliz, continue a trabalhar; a preguiça dá lugar a dúvidas e receios.

Se a tristeza o esmaga, e as pessoas amadas não parecem sinceras, trabalhe.

Se tiver decepções trabalhe.

Se a fé titubeia e a razão falha, trabalhe.

Quando os sonhos estão desfeitos e as esperanças parecem mortas, trabalhe;

trabalhe como a sua vida estivesse em perigo;

ela está mesmo.

Seja qual for o seu problema, trabalhe.

Trabalhe fielmente e com fé.

O trabalho é o maior remédio material que existe.

O trabalho cura tanto o padecimento mental como o físico.

(autor desconhecido)

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A – IMPORTAÇÕES SEGUNDO AS PRINCIPAIS MERCADORIAS JANEIRO A DEZEMBRO DE 2003	92
ANEXO B – IMPORTAÇÃO SEGUNDO AS GRANDES CATEGORIAS ECONÔMICAS	93
ANEXO C– IMPORTAÇÃO SEGUNDO OS PAISES DE AQUISIÇÃO JANEIRO À DEZEMBRO 2003	94

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – MOVIMENTAÇÃO DAS TRANSAÇÕES.....	26
TABELA 2 – TARIFA EXTERNA COMUM.....	37
TABELA 3 – INCOTERMS.....	39
TABELA – DEMONSTRATIVOS DE CUSTOS.....	58

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – VARIÁVEIS DE EXPORTAÇÃO	30
FIGURA 2 – PAGAMENTO ANTECIPADO	66
FIGURA 3 – COBRANÇA DOCUMENTÁRIA	67
FIGURA 4 – CARTA DE CRÉDITO	69

RESUMO

MAY, J. M. Etapas e Procedimentos para realizar uma importação. 2006. (95) Trabalho de Concluso de Curso de Especialização e Contabilidade e Finanças (especialização em Contabilidade). Ciências Contábeis, Universidade Federal do Paraná, Curitiba/Pr..

Orientador: Dr. Eros E. da Silva Nogueira

O presente trabalho tem por objetivo expor etapas e procedimentos para realizar uma importação, no intuito de fornecer informação para as empresas que necessitam deste conhecimento. Desta forma, buscou-se identificar cada tópico para a realização do presente estudo através de pesquisas bibliográficas e conhecimentos adquiridos no decorrer do curso.

Palavras-chave: comércio exterior, importação, legislação aduaneira e comércio internacional.

1 INTRODUÇÃO

A teoria do comércio internacional e comércio exterior têm origem na economia internacional. Neste sentido é necessário entender como os maiores pensadores econômicos da história analisaram o comércio internacional, as trocas internacionais, a mobilidade de fatores, tecnologia, conhecimento e recursos humanos para compreender a evolução e a atualidade do mercado internacional.

Os processos de integração entre países e a formação de acordos internacionais constituem um aspecto marcante da evolução da economia internacional dos últimos tempos.

Com a crescente mobilidade e aumento da concorrência internacional, os países dos mais distantes locais do Planeta, planejando um crescimento regional, fortalecimento e proteção das economias locais, iniciaram processos de integração comercial. Esses processos geraram a criação de blocos econômicos, acordos multilaterais e plurilaterais entre países e grupos de países.

Para que o Brasil melhorasse a sua participação e conquistasse seu espaço no comércio internacional foi necessária uma abertura da economia ao mercado internacional, o que ocorreu na década de 1990 com o governo Collor. A mesma não foi gradual e tão pouco sincronizada, mas fez com que as empresas e empresários brasileiros se atualizassem, fizessem investimentos em seu parque fabril, enfim, se modernizassem, pois o concorrente estrangeiro estava entrando no espaço comercial nacional. Desde então o governo brasileiro, para auxiliar os negócios no exterior, elaborou novas e modernizou antigas políticas e legislações com vistas ao mercado internacional, para incentivar a participação de nossas empresas no

exterior. Criou órgãos de fomento, incentivadores, além de informativos, para os empresários brasileiros com interesse na internacionalização.

Mesmo com facilidades e incentivos operacionais, muitas empresas ainda não atuam no comércio internacional, porém, várias empresas atuantes elevam, com o passar dos meses, o saldo da balança comercial brasileira. Para estas, o comércio exterior representa papel importante na missão e nas estatísticas de produtividade, vendas e lucratividade organizacional. As empresas podem efetivar a sua participação no mercado internacional de três formas: pela exportação direta, do fabricante ao consumidor final; pela exportação indireta, com uso de intermediário; ou equiparada, por meio de uma trading company, que vai facilitar a logística de importações e exportações.

No entanto, para que uma companhia possa atuar no mercado internacional, seja pela importação ou exportação de produtos, a mesma necessita de conhecimento próprio do processo ou recorrer a prestação de serviços de empresas que tratem da questão.

Diante do fato, as empresas deparam-se com a primeira barreira de entrada neste comércio, podemos assim dizer, por não dispor, muitas vezes, de um conhecimento específico a respeito e limitando-se às informações prestadas pelo prestador de serviço.

Desta forma, o trabalho pretende fornecer subsídios, expondo as etapas e processos necessários para que tais empresas participem mais eficiente e competitivamente do comércio internacional. Assim sendo, poderá ser uma ferramenta de apoio e assessoria a empresa, para tentar aprender o sentido e facilitar acesso, aos serviços especializados em exportação e importação.

Particularmente com relação às importações, o estudo tem relevância para a formação de uma organização que poderá auxiliar no desenvolvimento da empresa, em função da importação, com incentivos governamentais e benefícios fiscais, de matéria-prima e produtos semi-acabados que poderão ser industrializados, gerando com isso uma diversificação de mercado, distribuição de riscos e melhoramento da competitividade interna, potencializando mão-de-obra qualificada e aproveitando potencialidades econômicas existentes.

Diante do que foi exposto e considerando o caráter limitado de conhecimento por parte de algumas empresas, estabelece-se o seguinte problema de pesquisa: **“quais etapas e processos que devem ser seguidos para realizar uma importação?”**.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Proporcionar conhecimento às empresas que buscam informações referente as etapas e processos que devem ser desenvolvidos para realizar uma importação.

1.1.2 Objetivo Específico

A partir do objetivo geral, este trabalho tem o seguinte objetivo específico:

- a) Expor etapas e procedimentos necessários para realização de uma importação;

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Definições de termos

A definição dos termos segundo Furasté:

É opcional, mas é importante quando se explora um tema com pouca divulgação ou pouco domínio geral, e que utiliza em seu vocabulário termos muito específicos e que são de domínio apenas de quem lida direta ou exclusivamente com esse tema, e que precisam ser definidos para que se tenha um conhecimento generalizado (2002, p.29).

Neste sentido, destacam-se:

- *Comércio exterior*: são os termos, regras e normas nacionais das transações e estudos realizados no comércio internacional (MARQUES, 1999).
- *Comércio internacional*: são os estudos e as operações de trocas entre países distintos, caracterizando-se pelo intercâmbio de mercadorias, serviços e/ou movimentação de capitais (MARQUES, 1999).
- *Blocos econômicos*: formação que se dá de acordo com as conveniências dos países envolvidos, podendo ser iniciada em qualquer uma das etapas ou fases de integração. A classificação de determinado bloco é feita em função das suas principais características. Um bloco econômico surge em função de proteção de seu mercado, para incrementar produção e consumo aumentando o bem-estar social (CARVALHO e SILVA, 2000).

- *Zonas de livre comércio:* ocorre quando países sócios concordam em eliminar as barreiras sobre o comércio recíproco, mas mantêm políticas comerciais independentes em relação aos demais países (CARVALHO e SILVA, 2000).
- *Exportação:* A exportação por sua vez é uma alternativa estratégica não somente para o desenvolvimento de uma organização, como também para o desenvolvimento de um país no comércio exterior, e por consequência no favorecimento para uma balança comercial positiva, contrapondo as importações realizadas.
- *Importação:* A importação consiste na entrada de mercadoria num país, provenientes do exterior.

A economia internacional se constitui de um ramo especial da ciência econômica.

O comércio internacional é estudado como setor à parte por causa da tradição, urgência e importância dos problemas apresentados pelas questões econômicas internacionais no mundo real, pelo fato de se submeter a leis diferentes das que regem o comércio interno e porque seu estudo esclarece e enriquece a compreensão da Economia como um todo (KINDLEBERGER, 1974).

2.2 Comércio entre as nações

Apresentam-se, na economia internacional, teorias que promovem o estudo do comércio internacional. Pela visão econômica pode-se entender porque os países fazem comércio e o que eles ganham com isso.

Krugman e Obstfeld (2001, p. 13), partem do conceito de que aos países realizam trocas, participando do comércio internacional por duas razões básicas, e cada uma destas razões contribui para seus ganhos de comércio. Estas razões são:

Os países comercializam porque são diferentes uns dos outros. Os países assim como os indivíduos, podem ser beneficiados por suas diferenças, atingindo um arranjo no qual cada um produz as coisas que faz relativamente bem. Os países comercializam para obter economias de escala na produção (KRUGMAN E OBSTFELD, 2001).

Salvatore (1978, p. 13), fala da economia internacional no sentido de que ela trata das relações econômicas entre as Nações e que a interdependência resultante é de grande importância para o bem-estar econômico da maioria das Nações. Para Kenen “as diferenças de preços existentes de um país para outro são o motivo básico para o comércio” (1998, p.21).

Analisando os autores citados, pode-se perceber que a economia internacional é um ramo da ciência econômica que estuda as relações econômicas existentes entre as Nações, analisa a comercialização de fatores de produção que apresentem ganho de comércio levando os países a um bem-estar econômico.

Através da participação no comércio internacional, cada economia nacional pode usar seus recursos da maneira mais eficiente, concentrando-se nas atividades mais adequadas a ela, e obter significativas economias de escala. Conseqüentemente e, o comércio aumenta a renda real de cada país (KENEN, 1998).

De acordo com o pensamento de Kenen, pode-se notar a importância, para as diversas Nações, de ocorrer a troca de bens, serviços e fatores de produção, principalmente na importação de produtos e serviços não produzidos pelo país importador e na exportação pelos países que tem ganho de escala nos produtos que exporta (1998, p.3).

2.3 Modelo de integração Econômica

O comércio internacional tem caminhado, de um lado, para a liberação dos fluxos comerciais de bens e serviços e, de outro, para a formação de zonas integradas de comércio, as quais podem apresentar os seguintes formatos:

- **Área de preferência tarifária:** resulta de acordos entre os países visando à redução de tarifas alfandegárias no intercâmbio entre os signatários, para a totalidade dos produtos ou para grupos de produtos. Os acordos podem estabelecer reduções das tarifas de importação para um valor predeterminado ou uma redução gradativa, por intermédio de cronograma de reduções de tarifas;

- **Área de livre comércio:** as barreiras ao comércio de bens entre os países membros são eliminadas, mas estes mantêm autonomia na administração de sua política comercial;

- **União aduaneira:** a circulação intrabloco de bens e serviços é livre, a política comercial é uniformizada e os países membros utilizam uma tarifa externa comum;

- **Mercado comum:** equivale à união aduaneira, mas permite também o livre movimento de fatores produtivos (trabalho e capital);

- **União econômica:** estágio posterior ao mercado comum, que contempla a coordenação estreita das políticas macroeconômicas dos países membros e, eventualmente, a adoção de uma moeda única.

- **Integração total:** denominada também, de Confederação, é a etapa mais avançada, pois consiste na união econômica e política e na unificação dos direitos civil, comercial, administrativo, etc.

2.4 Acordos internacionais

2.4.1 Organização Mundial do Comércio (OMC)

A Organização Mundial do Comércio foi criada em 1995 e engloba o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*), criado em 1947, objetivando regulamentar as relações comerciais.

A OMC fortaleceu e aperfeiçoou o sistema multilateral de comércio, surgido nos anos que se seguiram ao final da Segunda Guerra Mundial com o propósito de garantir a livre competição entre os países membros, eliminar os obstáculos ao comércio internacional e permitir o acesso cada vez mais amplo de empresas ao mercado externo de bens e serviços.

A OMC incorporou as regras do GATT, que se restringem ao comércio de bens, e acrescentou os setores de serviços e propriedade intelectual ao seu campo normativo. Constituem atribuições da OMC:

- supervisionar a implementação das regras acordadas no âmbito do sistema multilateral de comércio;
- atuar como fórum de negociações comerciais;
- proporcionar mecanismos de solução de controvérsias;
- supervisionar as políticas comerciais dos 146 países membros;
- fornecer assistência técnica e cursos de formação para países em desenvolvimento, em matéria de comércio;
- desenvolver cooperação com outras organizações internacionais.

2.4.2 Sistema Geral de Preferências (SGP)

O Sistema Geral de Preferências (SGP), criado em 1970, no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), permite aos países desenvolvidos conceder isenção ou redução do imposto de importação sobre determinados produtos procedentes de países em desenvolvimento, entre os quais o Brasil.

No âmbito do SGP, países desenvolvidos oferecem, sem a exigência de reciprocidade, preferências tarifárias para uma determinada relação de produtos (o SGP é uma concessão unilateral de países desenvolvidos a países em desenvolvimento).

Para impedir que os benefícios das reduções tarifárias do SGP sejam apropriados por outros países, é exigida a apresentação de um certificado de origem, denominado Form A (Formulário A), cujo modelo uniforme foi aprovado pela UNCTAD.

Com vistas a comprovar a nacionalidade do produto que importarão (se é, de fato, originário do país beneficiário) e, assim, evitar que as concessões do SGP sejam fraudadas, os países outorgantes das preferências adotam regime de origem, que varia de país outorgante para país outorgante. Os regimes de origem são importantes, sobretudo para habilitar ao benefício preferencial aqueles bens que foram produzidos no país beneficiário, a partir de componentes ou insumos importados, e que, portanto, não se enquadram como produtos “totalmente obtidos” no país beneficiário. Alguns países outorgantes do SGP, entre os quais os EUA, adotam como regra básica o critério do percentual mínimo de componentes nacionais que têm de ser agregados ao produto final, para que este possa usufruir o tratamento preferencial. A regra norte-americana, por exemplo, determina ser necessário que a soma do valor dos componentes inteiramente produzidos no país beneficiário e dos custos diretos das operações de processamento do produto não seja inferior a 35% do preço ex-fábrica (i.e., saído da fábrica) do bem final a ser exportado sob o SGP.

É de alçada da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior a administração do Sistema Geral de Preferências, no Brasil.

2.4.3 Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)

O acordo sobre o Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) foi concluído em abril de 1988, em Belgrado, e entrou em vigor, no Brasil, em 25 de maio de 1991. Por intermédio do SGPC, 48 países em desenvolvimento são

signatários do acordo. Porém, somente 40 países são outorgantes e passaram a trocar concessões comerciais entre si. Assim, nessa condição participam do SGPC: Argélia, Argentina, Bangladesh; Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Chile, Cingapura, Cuba, Egito, Equador, Filipinas, Gana, Guiana, Guiné, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Iugoslávia, Líbia, Malásia, México, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, República da Coreia, República Popular Democrática da Coreia, Tanzânia, Romênia, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Vietnã e Zimbábue.

São os seguintes os países signatários que não ratificaram o acordo: Angola, Catar, Colômbia, Haiti, Marrocos, República Democrática do Congo, Uruguai e Venezuela.

No âmbito do SGPC, os exportadores brasileiros podem obter vantagens por intermédio de margem de preferência percentual, aplicável sobre a tarifa de importação em vigor no país outorgante, para os produtos que constam de sua lista de concessões.

Para a obtenção de tratamento preferencial, é necessário:

- a. que o produto conste das listas de concessões anexas ao Decreto nº 194, de 21/8/91;
- b. que o exportador satisfaça as Regras de Origem; e
- c. que o exportador obtenha os Certificados de Origem (SGPC), junto a federação estadual de indústria credenciada.

2.4.4 Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)

O Mercado Comum do Sul (Mercosul) foi criado pelo Tratado de Assunção (1991), seu instrumento jurídico fundamental, assinado pelos quatro países membros: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. A Bolívia, o Chile e o Peru são países associados ao Mercosul.

Com a assinatura do Protocolo de Ouro Preto, em dezembro de 1994, o Mercosul ganhou personalidade jurídica de direito internacional: o Protocolo reconhece ao bloco competência para negociar, em nome próprio, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais. Cabe mencionar, nesse contexto, o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação Econômica, firmado em dezembro de 1995, entre o Mercosul e a União Européia.

Em seu processo de harmonização tributária, o Mercosul contempla a eliminação de tarifas aduaneiras e restrições não-tarifárias à circulação de mercadorias entre os países membros, tendo por horizonte garantir, no futuro, a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos em um mercado comum. A criação de uma Tarifa Externa Comum (TEC) – que caracteriza uma união aduaneira – implementada em grande parte desde 1º de janeiro de 1995, e a adoção de políticas comerciais comuns em relação a terceiros países representam avanços significativos no processo de integração. Assinale-se ainda que, para atender ao cumprimento de políticas econômicas internas, peculiares aos países membros, foi criada lista de exceções tributárias para determinados produtos, cujas alíquotas devem convergir para a TEC até 2006.

2.4.5 Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)

A Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) foi estabelecida em 1980, quando da assinatura do Tratado de Montevidéu, e é integrada por doze membros: os países do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e da Comunidade Andina (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), além do Chile, México e Cuba.

Ao abrigo do Tratado de Montevidéu, os países membros da ALADI firmaram diversos acordos comerciais específicos, inclusive Acordos de Complementação Econômica (ACE). A relação de produtos que gozam de preferências tarifárias no âmbito da ALADI e seus respectivos códigos constam de tabela existente no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

Para que o tratamento preferencial seja efetivamente concedido aos produtos negociados, é necessário que os exportadores obtenham Certificados de Origem nas federações estaduais de indústria, federações estaduais de comércio ou outras entidades credenciadas pela ALADI.

2.4.6 Comunidade Andina

A Comunidade Andina foi criada em 1969, com a assinatura do Acordo de Cartagena, que ficou conhecido como "Pacto Andino". Trata-se de uma organização sub-regional, hoje integrada por cinco países: Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela.

Em 3 de julho de 1999, foi celebrado o Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica (ACE – 39) entre os Governos das Repúblicas da Colômbia, do Equador, do Peru e da Venezuela, de um lado, e do Brasil, de outro. Entrou em vigor em 16 de agosto de 1999 e estabelece preferências tarifárias para 2.739 produtos. O ACE – 39 constitui um primeiro passo para a criação de uma zona de livre comércio entre o Mercosul e a Comunidade Andina.

2.4.7 Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)

Em dezembro de 1992, o Canadá, os Estados Unidos e o México assinaram o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1994. O acordo prevê redução gradativa das tarifas aduaneiras no comércio de bens entre os três países.

2.4.8 União Européia (UE)

A União Européia, cujos tratados de fundação remontam a 1957 (ano da assinatura do Tratado de Roma), conta hoje com 15 Estados membros: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Suécia.

Os tratados de 1957 foram submetidos a três revisões: em 1987 (Ato Único, que estabeleceu as bases para a criação do mercado único europeu a partir de 1992), em 1992 (Tratado de Maastricht, que prevê a união econômica e monetária

dos Estados membros) e em 1997 (Tratado de Amsterdã, especialmente voltado para temas sociais e de direitos humanos).

A União Européia lançou um serviço de apoio na internet visando facilitar o acesso dos exportadores dos países em desenvolvimento ao mercado comunitário. Este serviço gratuito fornece informações sobre direitos aduaneiros, documentação aduaneira, regras de origem e estatísticas de comércio. Numa segunda fase, estarão disponíveis informações sobre requisitos específicos de importação para cada categoria de produtos, como questões sanitárias e fitossanitárias.

A partir de 1º de maio de 2004, dez novos países passaram a integrar a União Européia. O bloco conta hoje com 25 países, uma população de aproximadamente 450 milhões de habitantes e um PIB de US\$ 12,6 trilhões para 2004, segundo dados fornecidos pela Comissão Européia. Os dez novos países são: Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia, República Checa.

2.4.9 Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)

A reunião de Cúpula de Miami, realizada dezembro de 1994, contou com Chefes de Estado e de Governo de 34 países das Américas. Na ocasião, foi lançada a idéia de iniciar-se a negociação de uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que geograficamente se estenderia do Alasca à Patagônia. Trata-se de um processo em fase de negociação. Seu principal objetivo é promover a livre circulação de mercadorias, com a queda da tarifa de importação entre os países membros.

A ALCA representaria um PIB de aproximadamente US\$ 13 trilhões e um mercado com cerca de 800 milhões de consumidores.

2.5 Diagnóstico mundial do Comércio internacional

No século XX o comércio internacional teve um crescimento maior que o total de sua produção, sendo que antes da Primeira Guerra mundial o crescimento esteve na média 2,5% ao, enquanto a sua produção na média de 2,2%.

No entanto, no semestre seguinte, a taxa acelerou como demonstra a tabela abaixo:

Tabela 1: Movimentação das transações

ANO	Movimento das transações
1938	US\$ 25 bilhões
1945	US\$ 58 bilhões
1958	US\$ 114 bilhões
1975	US\$ 903 bilhões
1984	US\$ 1,9 trilhão
1994	US\$ 6,3 trilhão
1998	US\$ 7,8 trilhão

Fonte: GATT/OMC (abril/1999)

Entretanto, praticamente nos últimos cinqüentas anos o crescimento não acompanhou os dados acima expostos, ou seja, houve uma desigualdade em alguns anos.

Crises financeiras aconteceram prejudicando alguns países, tais como os países da Ásia, que por sua vez lideraram a retomada ao crescimento, apresentando uma rápida recuperação, mas continuam vulneráveis a fatores externos.

Também caracteriza o comércio internacional do século passado, a desigualdade de participação dos países, conseqüente de fatores econômicos e políticos.

De acordo com o relatório, o avanço econômico dos países em desenvolvimento por sua vez, dependerá, principalmente, do crescimento do comércio global e do retorno dos fluxos de capitais externos.

Outros fatores que afetam o crescimento das nações em desenvolvimento são, por exemplo, um eventual desaquecimento da economia dos Estados Unidos.

Desta forma, pode-se dizer que a ação pública, torna-se fundamental no processo de redução das desigualdades. No comércio internacional por sua vez, a atuação volta-se para sustentar a expansão da economia, liberalizar o comércio, diminuir a instabilidade e tentar amenizar a situação dos países pobres e endividados.

A Ação pública de cada país teria por objetivo estimular o investimento criador de empregos e ampliar o atendimento às necessidades básicas da população. Isso envolve maior acesso à educação de boa qualidade, desenvolvimento de áreas rurais e melhor distribuição da terra.

2.6 O Papel do Comércio nas Organizações Brasileiras: Visão Governamental

Para entender o papel do comércio exterior nas organizações, podemos associar à pergunta, por que exportar?

O MRE – Ministério das Relações Exteriores, destaca que dentre as vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas, pode-se ter :

- Maior produtividade, pois exportar implica aumento da escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa da empresa e/ou pelo aperfeiçoamento dos seus processos produtivos;
- Diminuição da carga tributária podendo compensar o recolhimento dos impostos internos, via exportação;
- Redução da dependência das vendas internas, a diversificação de mercado proporciona à empresa maior segurança contra as oscilações dos níveis da demanda interna;

Aumento da capacidade inovadora, as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras que as não-exportadoras; costumam utilizar número maior de novos processos de fabricação, adotam programas de qualidade e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
Aperfeiçoamento de recursos humanos; as empresas que exportam se destacam na área de recursos humanos, porque costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários;
Aperfeiçoamento dos processos industriais e comerciais; a empresa adquire melhores condições de competição interna e externa;
Imagem da empresa; o caráter de empresa exportadora é uma referência importante, nos contatos da empresa no Brasil e no exterior, a imagem da empresa fica associada a mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para os seus clientes e fornecedores (MRE, 2003).

Ao internacionalizar uma empresa, não se está falando apenas em contribuir com a mudança nos dados da balança comercial do país, mas se está mudando a empresa e o ambiente em que ela atua (GRISI, MASINI e BRITTO, 2003).

Os fatores externos às organizações em fase de internacionalização, contribuem para a tomada de decisão dos gestores em ingressar ou não no novo mercado. Estes consideram os pontos fortes e fracos da organização, dos produtos e dos concorrentes, além das oportunidades e ameaças que o ambiente acarreta.

Alguns destes fatores são conhecidos dos empresários, pois são encontrados também no mercado interno, outros são encontrados somente por quem atua no comércio internacional.

Behrends (2002) explica estes fatores ou variáveis por meio de um gráfico circular. Pode ser observado ao centro do gráfico o marketing mix ou 4P's, que são consideradas variáveis como: o preço a ser praticado; o produto a ser proporcionado ao cliente, considerando qualidade, designer, por exemplo; a praça, ou seja, o local ser comercializado; e a promoção, que refere-se a comunicação e marketing, bem como o relacionamento com o cliente. Tais variáveis estão sob domínio e controle do empresário.

Já na segunda esfera, de dentro para fora, encontram-se as variáveis que não estão sob domínio ou controle do empresário. São variáveis externas, com as quais

os empresários necessitam saber conduzir cada situação, geralmente, imprevisíveis, tais como atitudes de concorrentes, políticas do governo, tanto econômica como financeira.

Na terceira esfera, por sua vez, são encontradas variáveis que as empresas irão se deparar ao ingressar no mercado externo e que no mercado interno não são acentuadas, tais como, idiomas, culturas, legislações, canais de distribuição (2002, p.142).

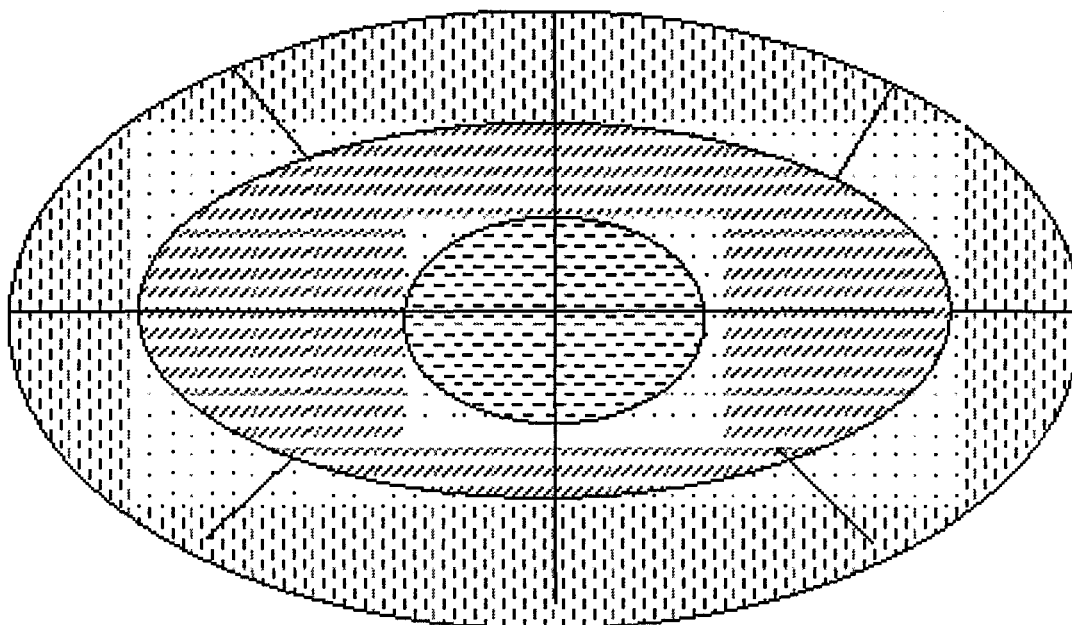


Figura 1: Variáveis de Exportação

Fonte: aptado de Behrends, 2002, p.142

Legenda:

- Produto, preço, promoção e praça (4P's ou Marketing Mix)
- Concorrentes, regimes políticos, políticas financeiras e políticas econômicas
- Culturas, línguas, geografia, nível tecnológico, assistência técnica, marcas e patentes, canais de distribuição, legislação e normas.

Com a internacionalização os concorrentes não são mais as empresas da cidade, da região ou do Estado, são empresas que atuam no ambiente internacional,

e que alteram o comportamento das organizações trazendo contribuições para as estratégias aplicadas e as adequações decorrentes delas.

A participação das empresas no mercado internacional se dá de forma ativa, quando a atividade exportadora passa a fazer parte da estratégia do planejamento e orçamento da empresa, para chegar na participação ativa, as organizações precisam investir, dentre outros fatores, em pesquisa de mercado, hábitos de consumo, adequação do produto as normas internacionais e ao perfil do mercado consumidor.

Antes de tomar a decisão de ingressar no mercado internacional de uma forma ativa, a organização precisa avaliar sua capacidade administrativa e produtiva.

Esta participação também pode ser de forma esporádica, eventual, onde há participação através de pedidos recebidos de clientes estabelecidos no exterior, atende-se os pedidos, mas sem estabelecer qualquer plano de exportação; em alguns casos há o aproveitamento do ciclo de vida de um produto, a sazonalidade ou a dificuldade financeira interna do país.

Um fator de muita importância na internacionalização de uma empresa é a escolha do canal de distribuição que “consiste no caminho percorrido pela mercadoria, desde o produtor até os importadores ou usuários finais” (MRE, 2003).

2.7 Análise Histórica do Brasil

Como mencionado anteriormente, durante muitos anos, o Brasil manteve uma economia fechada para o comércio internacional. Adotou, intencionalmente, uma política paternalista destinada a beneficiar a exportação, visando à manutenção

superavitária da balança comercial, o que acabou por distanciá-lo dos outros países (SEBRAE/MG, 2005).

Atualmente o Brasil adota uma política de abertura à economia e por sua vez, inserindo e integrando ao contexto internacional para participar também do processo de globalização.

Essa abertura deste processo por sua vez, colaborou não somente no desenvolvimento do parque fabril brasileiro, bem como ampliação das alternativas de compra de insumos, redução de custos e por sua vez, criando maior competitividade de nossos produto também no comércio exterior.

Além desses fatores, houve a criação de empresas, novos negócios, estabelecimento de empresas estrangeiras, e por conseqüência a geração de novos empregos, seja de forma direta ou indireta.

2.7.1 Análise da Situação do Brasil no Comércio Exterior

Porém, a participação do Brasil no comércio exterior estava focada no desenvolvimento econômico, conforme Bizelli (2002, p. 16) “tendo como meta prioritária a elevação das receitas provenientes da exportação em níveis compatíveis com as exigências do progresso do País, isto é, aqueles (...) imprescindíveis à expansão e a renovação do parque indústria”.

O comércio internacional é de suma importância para o desenvolvimento de um país, pelo intercâmbio de conhecimento, expansão do mercado consumidor, porém o Brasil se restringia as exportações, devido ao favorecimento da balança comercial.

No entanto, a partir da década de 70 o Brasil passou a liberar o processo de importações, como veremos no próximo tópico sobre importação.

3. PROCEDIMENTOS PARA UMA IMPORTAÇÃO

3.1 O que é importar?

A importação, bem como a exportação é uma atividade de grande importância para a vida de uma organização e para o desenvolvimento social e econômico de um país, principalmente de tecnologia e bens de capital.

Para controlar e acompanhar as importações e exportação, foi criado e implantado o Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX – com a ação integrada dos outros órgãos, tais como: Secretaria do Comércio Exterior – SECEX; Secretaria da Receita Federal – SRF; Banco Central – BACEN. Porém, ainda há órgãos que possuem algum controle sobre a mercadoria importada, tais como Ministério da Saúde, Exército, Ibama, CNPq; ECT, Departamento da Polícia Federal, entre outros.

Conforme o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, o SICOMEX tem por objetivo, “simplificar as operações de exportação e importação, dispensando o preenchimento de inúmeros formulários”, realizando o licenciamento e despacho, além disso, facilita o processo de apuração dos resultado da balança comercial, realizado semanalmente.

A empresa ou pessoa física interessada em importar deverá informar-se previamente sobre a mercadoria, as condições de compra, a viabilidade de venda no país, a possibilidade de adquirir produto nacional em condições iguais ou mais vantajosas, antes de cadastrar-se como importador.

Há algumas vantagens ao importar, tais como:

- a. menor dependência de fornecedores locais;

- b. atualização tecnológica constante;
- c. maior competitividade interna;
- d. abertura de novos mercados;
- e. incrementos de produção/turn-over
- f. abertura de novos canais de crédito e financiamento.

Porém, para efetuar uma importação, há alguns procedimentos que devem ser realizados ou seguidos como um roteiro, descritos nos próximos tópicos.

3.2 Roteiro para uma importação

3.2.1 Registro e Credenciamento

A portaria do SECEX nº 14 publicada em 17 de Novembro de 2004 menciona sobre o registro dos exportadores e importadores:

Art. 1. A inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI), da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de importação em qualquer ponto conectado ao Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex).

§ 1º Os importadores já inscritos no REI terão a inscrição mantida, não sendo necessária qualquer providência adicional.

§ 2º A pessoa física somente poderá importar mercadorias em quantidades que não revelem prática de comércio, desde que não se configure habitualidade.

Art. 2. A inscrição no REI poderá ser negada, suspensa ou cancelada nos casos de punição em decisão administrativa final, pelos motivos abaixo:

- I - por infrações de natureza fiscal, cambial e de comércio exterior ou,
- II - por abuso de poder econômico.

Referente ao credenciamento e habilitação, a mesma portaria, cita os seguintes aspectos, abaixo mencionados:

Art. 3. As operações no Siscomex poderão ser efetuadas pelo importador, por conta própria, mediante habilitação prévia, ou por intermédio de representantes credenciados, nos termos e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

Art. 4. Os bancos autorizados a operar em câmbio e as sociedades corretoras que atuam na intermediação de operações cambiais serão credenciados a elaborar e transmitir para o Sistema operações sujeitas a licenciamento, por conta de importadores, desde que sejam, por ele s, expressamente autorizados.

Art. 5. Os órgãos da administração direta e indireta que atuam como anuentes no comércio exterior serão credenciados a acessar o Siscomex para manifestar-se acerca das operações relativas a produtos de sua área de competência , quando previsto em legislação específica.

Já em 2004, foi criado o sistema RADAR, conforme Instrução Normativa IN SRF nº 229, revogada pela IN SRF nº 455. Neste caso, todo importador ou exportador deve apresentar à Secretaria de Receita Federal os documentos que comprovem a solidez e o perfil de sua empresa.

Neste caso, há três modalidades de habilitação:

- 1) *Ordinária*: para pessoas jurídicas que atuem habitualmente no comércio exterior ou na internação de mercadorias oriundas da Zona Franca de Manaus;
- 2) *Especial*: para órgãos da administração pública, autarquias, fundações e assemelhados;
- 3) *Simplificado*: para pessoas físicas ou jurídicas que no período de um ano realizem até três despachos (importação/exportação/internação Zona Franca de Manaus). (SEBRAE)

Para a de concessão da habilitação, a empresa deve atender os requisitos abaixo mencionados:

- a) ter capital mínimo integralizado, conforme valor fixado pela SECEX;
- b) não ter débito com a Fazenda Nacional e Estadual;
- c) ser avaliada como idônea;
- d) não ter sido punida por infrações aduaneiras, de natureza cambial, de comércio exterior ou de repressão ao abuso do poder econômico. (Bizelli, 2002).

Na habilitação ordinária e especial, após a análise dos documentos e não ter apresentado irregularidades, a Secretaria da Receita Federal disponibilizará a habilitação ao responsável legal da empresa, uma senha para efetuar o cadastro, via internet (www.receita.fazenda.gov.br), de dirigentes, representantes e prepostos da empresa, para acesso ao SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior.

A habilitação simplificada por sua vez, o representante da empresa será credenciado pela SRF que processou a habilitação, e deverá ser descredenciado imediatamente após o desembaraço de cada operação de importação, exportação ou internação.

O cadastro tem por finalidade selecionar as empresas que operam nessas atividades e credenciar apenas aquelas que possa considerar idôneas para atuar no comércio internacional brasileiro.

3.2.2 Identificação do Produto a Ser Importado

Primeiramente, devemos conhecer as necessidades de compra do produto pela empresa. Se empresa possuir um bom controle de estoque mínimo e ciente dos prazos para uma importação, o risco da falta do produto torna-se baixo.

Diante da necessidade de aquisição do produto, o próximo passo é fazer a correta identificação do produto para que possa por sua vez ser classificado de acordo com a Tarifa Externa Comum – TEC, e estabelecer as alíquotas de Imposto de Importação sobre os Produtos Industrializados e verificar se há alguma isenção.

Abaixo segue classificações da TEC como exemplo:

NCM	descrição	ALIQ. II	ALIQ. IPI
3923	ARTIGOS DE TRANSPORTE OU DE EMBALAGEM, DE PLÁSTICOS: ROLHAS, TAMPAS, CAPSULAS E OUTROS DISPOSITIVOS PARA FECHAR RECIPIENTES, DE PLÁSTICOS		
3923.10	CAIXAS, CAIXOTES, ENGRADADOS E ARTIGOS SEMELHANTES		
3923.10.10	ESTOJOS DE PLÁSTICO, DOS TIPOS UTILIZADOS PARA ACONDICIONAR DISCOS PARA SISTEMAS DE LEITURA POR RAIOS "LASER"	18%	15%
3923.10.90	OUTROS	18%	15%
3923.2	SACOS DE QUAISQUER DIMENSOES, BOLSAS E CARTUCHOS		
3923.21	DE POLIMEROS DE ETILENO		
3923.21.10	DE CAPACIDADE INFERIOR OU IGUAL A 1.000CM	18%	15%
3923.21.90	OUTROS	18%	15%
3923.29	DE OUTROS PLÁSTICOS		
3923.29.10	DE CAPACIDADE INFERIOR OU IGUAL A 1.000CM	18%	15%
3923.29.90	OUTROS	18%	15%

Tabela 2: Tarifa Externa Comum

3.2.3 Localização de Fornecedores Internacionais

Identificados os produtos e a classificação corretada de cada um a ser importado, é necessária a identificação dos países ou mercados que ofertam os mesmos, podendo ser identificado das seguinte maneira: visita à feiras, exposições internacionais; consultar entidades de classe, tais como embaixadas, consulados;

contato com representantes no Brasil de empresas internacionais; catálogos, revistas ou demais publicações com lançamento ou mercadoria internacional; viagem ao exterior; e pesquisas via internet.

3.2.4 Cotação de Preços e Análise das Ofertas

Primeiramente deve-se selecionar o mercado e os fornecedores, os quais serão contatados para solicitar a cotação. Porém, ao efetuar a cotação, deve-se fazer discriminação correta do produto bem como a sua classificação dentro do sistema harmonizado, evitando assim futuros desentendimentos.

Caso julgue necessário, é possível ainda, solicitar amostras e/ou catálogos técnicos.

É importante levar em consideração a quantidade mínima por produto e por pedido, o prazo de entrega, a forma de pagamento e modalidade de venda determinada.

3.2.5 Incoterms

Para administrar os conflitos, seja por dificuldades do idioma ou demais peculiaridade referente à interpretação de contratos internacionais, a Câmara de Comércio Internacional (CCI), resolveu criar um conjunto de regras, as quais se denominam de *Incoterms – International Commercial Terms*.

Esta regra por sua vez define os direitos e obrigações em uma transação comercial internacional, como exemplo, referente à entrega, pagamento da mercadoria, a responsabilidade da contratação do transporte, seguro, local de entrega da mercadoria.

GRUPO "E"	EXW	- Ex Works
Partida/Origem		
GRUPO "F"	FCA	- Free Carrier
Transporte Principal por Conta e Risco do Comprador	FAS	- Free Alongside Ship
	FOB	- Free on Board
GRUPO "C"	CFR	- Cost and Freight
Transporte Principal por Conta do Vendedor	CIF	- Cost, Insurance and Freight
	CPT	- Carriage Paid To
	CIP	- Carriage and Insurance Paid To
GRUPO "D"	DAF	- Delivered at Frontier
Chegada/Destino	DES	- Delivered Ex Ship
	DEQ	- Delivered Ex Quay
	DDU	- Delivered Duty Unpaid
	DDP	- Delivered Duty Paid

Tabela 3: Incoterms

3.2.5.1 Definições das *Incoterms*

- **Grupo E:** Representa a obrigação mínima para o vendedor, que se limita a colocar a mercadoria em seu próprio estabelecimento, à disposição do comprador.
- **Grupo F:** A característica deste grupo é o transporte principal não pago pelo exportador, que entrega a mercadoria para o transportador indicado pelo importador.
- **Grupo C:** O exportador contrata o transporte principal (e seguro, no caso de CIF e CIP) podendo ou não assumir custos sobre perdas e danos e entrega as mercadorias ao transportador contratado, sem assumir riscos por perdas e danos às mesmas ou custos adicionais decorrentes de eventos ocorridos após a referida entrega.
- **Grupo D:** O exportador cumpre todas as obrigações no país do importador.

3.2.6 Análise das Características de uma Importação

Segundo Sebrae MG (2005), antes de finalizar todos os custos, o importador precisa analisar os aspectos abaixo descritos:

- Se o produto (classificação fiscal) faz parte de algum acordo internacional, com alguma isenção ou redução de tributos;
- Se o produto é proibido ou suspenso de se importar; se existe algum outro impedimento ou tratamento especial para a importação;
- Se existe algum benefício fiscal que pode amparar a importação, como por exemplo *drawback*, "ex" tarifário, etc;
- Se existe alguma legislação específica e especial para os tributos, como por exemplo, isenção de Imposto de Importação, isenção de IPI, isenção de PIS/PASEP-Importação, isenção de COFINS-Importação, redução ou isenção de ICMS e etc.;
- Formas de embalagem internacional mais apropriada ao transporte, como container ou palete;
- O canal de distribuição mais adequado: via representante, agente, importação direta e etc.;
- A logística brasileira atual para a importação; e
- A forma de pagamento mais adequada, evitando custos bancários desnecessários.

3.2.7 Impostos e Custos Incidentes em uma Importação

Realizadas a apreciação dos itens citados anteriormente, analisaremos agora os custos envolvidos no processo de importação, tais como o custo da mercadoria, frete internacional, seguro do transporte internacional, impostos incidentes e as despesas aduaneiras.

3.2.8 Custo da Mercadoria

O custo da mercadoria refere-se ao valor da mesma, incluindo ou não o frete interno, embalagem, o custo de documentação ou desembaraço realizado na exportação.

3.2.9 Frete Internacional:

Frete é o valor cobrado pelo transporte da mercadoria. É calculado em função de diversos fatores, tais como peso, volume, valor da mercadoria e a natureza desta (perecível, frágil,...), tipo da embalagem, natureza do transporte.

O frete pode ser pago na origem, antes do início do transporte da mercadoria iniciar o transporte (frete pré-pago ou *prepaid*): é a modalidade mais econômica.

O frete também pode ser pago no destino, após o término da operação (frete a cobrar, *collect freight*).

O frete pode ainda ser pago parte na origem, parte no destino.

O valor do frete vai depender de diversos fatores: meio de transporte, distância, volume, peso, preço da mercadoria, e, é claro, da política de preços do transportador e das relações comerciais dele com o embarcador (quem contrata o transporte da mercadoria).

O frete pode ocorrer com transporte aéreo, marítimo, ferroviário, rodoviário ou multimodal (duas ou mais modalidades combinadas em um mesmo embarque).

Para a escolha do frete, portanto, deve-se além dos custos, analisar demais fatores tais como, segundo Sebrae/MG (2005):

- Urgência da chegada da mercadoria;
- Tipo de embalagem: container, carga solta, palete, engradado, etc;
- Características da carga: perigosa, inflamável, frágil, “visada”, perecível, etc;
- Peso bruto e peso cubado da mercadoria;
- Local de embarque e destino da carga; e
- Possibilidade de consolidação, isto é, possibilidade de se unir cargas de várias empresas em um só embarque com o intuito de redução de custos de transporte.

Há escritório de agente de carga que são habilitados para auxiliar e fornecer informação, caso a organização tenha dificuldades para a cotação e contratação do frete internacional.

3.2.10 Controle sobre a carga

Inicialmente o transportador deve informar à Aduana quais cargas está transportando, assim como comunicar a existência, no veículo, de mercadorias ou volumes de fácil extravio. Para isso utiliza os seguintes documentos:

- Conhecimentos de transporte, que descrevem cada carga e indica remetentes e destinatários;
- Manifestos de carga, que relacionam os conhecimentos;
- Declarações de bagagem dos viajantes, se exigidas por normas específicas;
- Lista dos pertences da tripulação;
- Lista de sobressalentes;
- Lista de provisões de bordo;
- Relação das unidades de carga vazias existentes a bordo;
- Declaração de acréscimo de volume ou mercadoria em relação ao manifesto; e
- Outras declarações ou documentos de seu interesse.

No exemplo de embarcação procedente do exterior, a autoridade aduaneira do primeiro porto de atracação no País deverá ser informada antecipadamente, por escrito, da hora estimada da chegada, procedência, destino e, se for o caso, quantidade de passageiros.

Depois da chegada do veículo ao País e da prestação das informações sobre a carga, a Aduana emitirá o termo de entrada, somente após o que poderão ser efetuadas operações de carga e descarga.

As mercadorias descarregadas deverão ser registradas pelo transportador e pelo depositário.

Depois de concluídos os procedimentos fiscais, a autoridade aduaneira autorizará a saída da embarcação do porto, emitindo o passe de saída. Se for do interesse do transportador, mediante termo de responsabilidade, a autorização poderá ser feita antes de concluídos esses procedimentos.

Nos portos seguintes será exigido o passe de saída do porto da escala anterior.

3.2.11 *Manifesto de carga*

O manifesto de carga é um documento que relaciona todos os conhecimentos com mesmo local de carga e de descarga.

Cada manifesto deve conter a identificação do veículo e sua nacionalidade; o local de embarque e de destino das cargas; número de cada conhecimento; quantidade, espécie, marcas, número e peso dos volumes; natureza das mercadorias; consignatário de cada partida; data do seu encerramento; e nome e assinatura do responsável pelo veículo.

Carga embarcadas após encerrado o manifesto deverão ser incluídas em manifesto complementar, com as mesmas informações.

Para cada porto de descarga no território aduaneiro o navio deverá trazer tantos manifestos quantos forem os portos, no exterior, em que tiver recebido carga. A não-apresentação de manifesto ou declaração de efeito equivalente, em relação a qualquer ponto de escala no exterior, será considerada declaração negativa de carga.

Omissão de volume em manifesto de carga, constante de conhecimento regularmente emitido, poderá ser suprida mediante apresentação da mercadoria sob declaração escrita do responsável pelo veículo, antes que a autoridade aduaneira tome conhecimento da irregularidade.

A Aduana pode efetuar buscas no veículo, para verificar a correção das informações, e aplicar lacres nos compartimentos (cambusa, por exemplo) que contenham mercadorias de fácil extravio ou sobressalentes e provisões que excedam as necessidades do serviço de manutenção do veículo e de uso ou consumo da tripulação e dos passageiros. Os lacres serão retirados pela própria Aduana ou pela tripulação do veículo após sua saída do porto.

Em princípio, a carga deve ser desembarcada no porto para qual está manifestada. Se houver necessidade de desembarcá-la em outro porto, deve ser solicitada autorização à autoridade aduaneira do novo destino, que deverá comunicar o fato à unidade com jurisdição sobre o local para onde a mercadoria estava originalmente manifestada.

Se houver divergência entre manifesto e conhecimento, prevalecerá o indicado no conhecimento, podendo a correção do manifesto ser feita de ofício.

3.2.12 Seguro e Embalagem

As mercadorias podem ser embarcadas a granel ou embaladas. As primeiras, como soja em grão, petróleo, gás, são colocadas em depósitos próprios dos veículos transportadores, tais como tanques e porões.

As demais são embaladas, para protegê-las e até como meio de venda. Perfumes, azeites, camisas, lápis de cor: são colocados em vidros, latas, caixas litografadas.

As embalagens devem obedecer aos hábitos culturais do importador. Um país islâmico em discórdia com Israel não verá com bons olhos uma estrela de seis pontas numa garrafa de cerveja brasileira, mesmo que essa estrela nada tenha a ver com a estrela de Davi.

3.2.13 Unitização e consolidação de carga

Ainda vemos, em quadros antigos, carregadores com sacos e caixas às costas, subindo e descendo dos navios. Hoje o processo é muito diferente: *containers* são içados, grãos são carregados por correias transportadoras.

Unitização é a reunião de vários volumes em um volume só, como quando 20 caixas de liquidificadores são agrupados sobre um *pallet*. Se essas caixas contêm caixas de lápis de cor, então já houve uma operação de unitização anterior. Desunitização é a operação inversa, de separar as mercadorias.

Possivelmente as mercadorias serão unitizadas sucessivamente, em volumes cada vez maiores, de modo a atender as necessidades da cadeia de distribuição: volumes para atacadistas e para retalhistas.

Ovar ou estufar um *container* é carregá-lo com mercadorias. Desovar é a operação inversa. O *container* serve para unitizar as mercadorias, para que sejam carregadas de uma só vez, para protegê-las, e, principalmente, para facilitar a operação do navio.

Quando não há carga suficiente para um *container*, a carga pode ser, a critério do transportador, colocada dentro de um *container* de conveniência, juntamente com cargas de outros interessados.

3.2.14 Armazenagem

A logística também deve se preocupar com a armazenagem da mercadoria nas diversas fases do transporte, e com os custos dessa armazenagem, cobrado em função do volume, do peso, do preço e de outras características das mercadorias, mas cobrado também em função do tempo de armazenagem.

O responsável pelas mercadorias em um armazém é o fiel do armazém, pessoa da confiança do depositário.

3.2.15 Seguro

O mundo oferece riscos de muitas naturezas: acidentes, furtos, faltas de pagamentos, incêndios, prejuízos que podem onerar muito os prejudicados, colocando em perigo até mesmo as possibilidades de sobrevivência de empresas. Uma alternativa pode ser a troca de prejuízos incertos e vultosos por despesas certas comparativamente pequenas.

Contrato de seguro é aquele pelo qual o segurado paga um prêmio ao segurador, para que este assuma determinados riscos sobre o objeto, com a obrigação de indenizar o beneficiário, até o valor da cobertura, quanto aos danos advindos de um sinistro.

Segurado é quem contrata o segurador, negocia com este as cláusulas do negócio, tais como quais riscos serão cobertos e qual o valor da cobertura, e paga o prêmio estipulado pelo segurador.

Prêmio é o preço do seguro, diretamente proporcional ao valor do objeto e inversamente proporcional à probabilidade de ocorrência dos riscos. É mais provável a perda de uma carga por causa de um acidente que por queda de raio, o que tornaria o prêmio do primeiro menor que do segundo. Também é mais provável a perda de uma carga por causa acidental que por guerra, mas neste caso as seguradoras podem colocar dificuldades à contratação do seguro, não pelo risco em si, mas devido ao fato que ocorrendo uma guerra, poderia ter que indenizar muitas cargas ao mesmo tempo, colocando em risco a própria sobrevivência.

Cobertura é o valor segurado, devendo guardar estreita relação com o valor do objeto. A cobertura não deve ser maior, pois o recebimento da indenização não

deve configurar um lucro para o beneficiário, mas repor o dano. Se for menor, cobrirá parcialmente o objeto.

Sinistro é a ocorrência de um ou mais dos riscos previstos, dando causa ao dano, perda total ou parcial do valor do objeto.

Beneficiário é quem deve receber a indenização, podendo ser o segurado (seguro direto) ou outra pessoa (seguro indireto).

O contrato de seguro pode prever uma franquia, valor não indenizável pelo segurador, para evitar que este seja acionado para indenizar pequenos valores (com custos administrativos não necessariamente pequenos) e para incentivar a tomar as precauções adequadas para evitar a ocorrência de sinistros.

O contrato de seguro é provado por uma apólice de seguro, que poderá cobrir uma operação ou várias durante certo tempo. No primeiro caso a apólice será dita simples ou avulsa, no segundo flutuante, se o prazo for determinado e aberta se indeterminado.

Se a apólice contempla diversas operações ou objetos, o segurado deverá informar o segurador de cada ocorrência, fazendo a averbação dos dados de cada uma. O segurador por sua vez emitirá um certificado de seguro, comprobatório de cada operação, e calculará o prêmio a ser pago no período.

Não se deve confundir o parcelamento em prestações de prêmio único com as parcelas variáveis da apólice flutuante ou aberta.

3.2.16 Seguro da Mercadoria

O seguro da mercadoria objetiva indenizar o interessado por perdas e danos que possam ocorrer com as mercadorias durante o transporte.

Na negociação, exportador e importador deverão definir em que momento os riscos sobre a mercadoria serão transferidos de um para outro e se o vendedor deverá contratar algum seguro. Mas qualquer das partes, por sua conta, poderá contratar o seguro que desejar para se proteger de algum dano.

3.2.17 Seguro de pagamento

Outro risco no comércio internacional é o comprador não pagar a mercadoria: pode ser reduzido com a exigência de pagamento antecipado ou de carta de crédito, mas os compradores podem não se interessar por negócios feitos nessas bases. Uma alternativa é a contratação de seguro contra a falta de pagamento.

No Brasil quem oferece esse tipo de seguro é a SBCE (Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação), podendo cobrir riscos comerciais e políticos.

Por risco comercial entende-se o risco de o importador não pagar o que deve, por falência ou simples mora. Risco político compreende os "fatos do príncipe", atos governamentais do país do importador que impeçam a transferência do pagamento, como moratórias, confiscos, guerras.

A seguradora avalia a capacidade financeira do importador honrar seus compromissos (risco comercial) e de venham a acontecer problemas político-econômicos que o impeçam de fazer o pagamento (risco político). Com base nessa

análise de risco define o prêmio do seguro ou desaconselha a venda, se o negócio for muito arriscado.

O seguro de crédito à exportação oferecido pela SBCE inclui três serviços interligados: a análise da capacidade financeira do importador, a cobrança e o seguro propriamente dito em caso de sinistro (falta de pagamento).

Total segurado é o valor total das exportações cujo seguro foi contratado.

Cobertura é a parcela, do valor segurado, que será indenizada, pela seguradora, em caso de sinistro. A cobertura é de 85% do valor segurado, para riscos comerciais (falência ou mora), e de 90%, para riscos políticos e extraordinários (moratória, guerra, confisco etc), ou seja, a franquia é de 15% no primeiro caso e de 10% no segundo, sobre o que o importador deixar de pagar.

Além do prêmio, a seguradora cobrará as análises cadastrais que visam avaliar o risco de cada importador.

O seguro por sua vez, nas importações brasileiras, não é obrigatório, mas é aconselhável considerando os riscos envolvidos independente da modalidade de transporte optada.

A contratação do seguro pode ser efetuada no Brasil ou no exterior. Neste caso, deverá ser solicitado uma autorização prévia do IRB – Instituto de Resseguro no Brasil.

O cálculo é realizado da seguinte maneira:

- somatória dos valores FOB/FCA da mercadoria, frete internacional, impostos e despesas diversas (10%);
- O prêmio varia em torno de 0,35% a 1,50% sobre este somatório.

Deve-se portanto solicitar a modalidade de cobertura “Door-to-Door”, ou seja, assegurado desde o armazém/fábrica do exportador até o armazém/fábrica do importador.

3.2.18 Impostos

Quanto aos impostos podemos mencionar os seguinte, conforme mencionado pelo Sebrae/MG (2005):

- *Imposto de Importação (I.I)*: Este imposto incide sobre o valor CIF (custo + frete + seguro) da importação. O percentual varia de acordo com a classificação fiscal do produto, porém, há casos como vinho, por exemplo, que tem tarifa fixa.
- *Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)*: Este imposto incide sobre o valor CIF (custo + frete + seguro) da importação acrescido do valor do Imposto de Importação. O percentual varia de acordo com a classificação fiscal do produto.
- *Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público incidente na Importação de Produtos Estrangeiros ou Serviços (PIS/PASEP - Importação)*: O percentual é de 1,65%. Devido à complexidade no cálculo deste imposto, através da Norma Execução Coana no.006 de 07/05/2004, foi adotada a planilha eletrônica para auxílio no cálculo deste imposto.
- *Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social devida pelo Importador de Bens Estrangeiros ou Serviços do Exterior (COFINS -*

Importação): O percentual é de 7,60%. Devido à complexidade no cálculo deste imposto, através da Norma Execução Coana no. 006 de 07/05/2004, foi adotada a planilha eletrônica para auxílio no cálculo deste imposto.

- *Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS*: seu fato gerador é no desembaraço aduaneiro. As alíquotas de ICMS variam de Estado para Estado e dependem também do tipo de produto a ser importado. A base de cálculo deste imposto consiste no somatório de CIF + II + IPI + Despesas Aduaneiras + PIS/PASEP – Importação + COFINS – Importação dividido pelo fator de integração (se a alíquota de ICMS é 18%, então o fator de integração é 0,82). É que chamamos de ICMS “por dentro”. Após esta divisão temos a base de cálculo definitiva do ICMS onde basta aplicar a alíquota devida. Para todos os impostos acima, existe os casos de isenção, suspensão ou redução que devem ser analisados caso a caso.

3.2.19 Despesas Aduaneiras

Conforme o site Domingos e Pinho, acessado em 06/05/2006, entende-se como despesas aduaneiras todos os valores imprescindíveis, cobradas ou debitadas ao adquirente no controle e desembaraço da mercadoria, mesmo que sejam conhecidas apenas após ao desembaraço aduaneiro. Os valores são estimados, podendo sofrer alteração em conformidade com os critérios adotados por cada Unidade da Federação.

O novo conceito abrange as seguintes despesas:

- *Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)*: para os embarques marítimos é cobrado este adicional de 25% sobre o valor do frete internacional;
- *Adicional de Tarifa Aeroportuária (ATAERO)*: Adicional de Tarifas Portuárias – 50% sobre as referidas tarifas. Destinada à aplicação em melhoramentos, reaparelhamento, reforma das instalações aeroportuárias;
- *Taxa de utilização do SISCOMEX*: De acordo com a Instrução Normativa no. 131 de 11/11/1998, passou a ser cobrado o valor de R\$ 30,00 por declaração de importação e R\$ 10,00 para cada adição da declaração de importação, sendo que à medida que aumenta o número de adições o preço por adição reduz.;
- *Despachante e contribuições para os Sindicatos dos Despachantes Aduaneiros*: pode-se contratar um despachante aduaneiro para realização de todo o trâmite administrativo/documental e alfandegário do processo de importação. Este despachante atuará, em nome da empresa, nos portos, aeroportos e pontos de fronteira alfandegados. O custo varia de acordo com contrato entre despachante e importador.;
- *Manuseio de contêiner*;
- *Movimentação com empilhadeiras*;
- *Armazenagem*: taxa cobrada pelo armazém alfandegado onde a carga permanece desde a sua chegada até o seu desembaraço aduaneiro.
- *Capatazia*: Custos relativos à atividade de movimentação de mercadorias nas instalações de uso público, compreendendo o recebimento, conferência,

transporte interno, abertura de volumes para conferência aduaneira, manipulação, arrumação e entrega, quando efetuados por aparelhamento portuário.

- *Estiva*: trabalho de movimentação de carga entre o porão e a coberta dos navios.
- *Arqueação*: pontos onde a mercadoria pode ser movimentada/rebocada/erguida;
- *palatização*: consiste de uma plataforma, geralmente de madeira (mas que também pode ser de metal, plástico, fibra ou outro material), disposta horizontalmente, no qual a carga pode ser empilhada e estabilizada. Na maioria dos casos é projetado para ser movimentado mecanicamente, através de guindastes, empilhadeiras ou veículos de garfo.
- *Demurrage*: sobreestadia de containeres/aluguel, no caso de demora para o importador efetuar a liberação de importação, e conseqüente devolução do container ao armador, passa a incidir a demurrage que é cobrada por dia, taxa variável de agência para agência.
- *Alvarengagem*: O mesmo que baldeação. Diz-se da operação de transbordo de mercadorias para uma alvarenga, a fim de serem conduzidas ao cais ou docas. A alvarengagem é também o transporte de mercadorias de uma chata ou alvarenga para uma embarcação não atracada no cais ou docas. Diz-se também da descarga de água.
- *multas aplicadas no curso do despacho aduaneiro*;

- *direitos anti-dumping*: se refere ao protecionismo nacional, algumas mercadorias tanto na importação quanto na exportação são sobre taxadas, de acordo com o entendimento do governo;
- *amarração e a desamarração de navio*: Conjunto de amarras, de âncoras e bóias usadas para o fundeamento da embarcação, ou cabos usados para atracar um barco ao cais. 2. Ato ou efeito de passar as espias no cabeço do cais ou convés de outro navio, no caso de atracação de uma embarcação a outra.
- *unitização*: A unitização consiste na operação de união de mercadorias de peso, tamanho e formato distintos em cargas de volumes unitários, possibilitando uma racionalização do espaço útil e maior agilidade e segurança em processos de desembarque e embarque.
- *Desconsolidação*:
- *Frete Interno*: Consiste no valor do frete relativo ao transporte da mercadoria nacionalizada do porto ou aeroporto até o estabelecimento do importador.
- *Despesas Bancárias*: Para toda remessa ou recebimento de divisas do exterior incidirão despesas bancárias, que, por sua vez, dependerão da forma de pagamento (carta de crédito, cobrança, pagamento antecipado, outras), do relacionamento da empresa importadora com o banco selecionado para a operação e da participação de sociedade corretora.
- *Licenciamento de Importação – LI*: O licenciamento das importações ocorrerá de forma automática e não automática e será efetuado por meio do SISCOMEX. . Em alguns casos, o órgão anuente do licenciamento de

importação não automático cobra uma taxa para a análise e deferimento do respectivo LI (Exemplo: ANVISA).

- *Despesas de frete no destino:* Estas despesas correspondem à taxas cobradas pelo agente de cargas para liberação do conhecimento de embarque ao importador.
- *Custos indiretos (despesas diversas):* despesas com comunicação, xerox, viagens, cpmf, etc.

3.2.20 Levantamento de Estimativa de Custos de Importação

Para decidir se uma importação é viável ou não, é necessária uma análise dos custos envolvidos nela, através de um cálculo estimado dos custos, visto que não se deve levar em conta tão somente o preço do produto isoladamente na sua origem e compara-lo com o preço do produto nacional. Esse cálculo errôneo pode trazer conseqüências desagradáveis em termos financeiros.

Desta forma, o Sebra/MG (2005), exemplifica muito bem como deve ser elaborado o calculo do custo e por conseqüência a sua viabilidade.

Dados Considerados:

Produto: Estojo de Plástico para CD

NCM: 3923.10.10

Imposto de Importação: 18%

IPI: 15%

ICMS: 18%

Porto de Embarque: Porto de Miami – EUA

Porto de Destino: Rio de Janeiro - RJ

Peso bruto: 15.000 kgs

Volume: 20 m³

Benefício Fiscal: Não

	US\$
01 CUSTO DA MERCADORIA (VALOR FOB)	25.000,00
02 FRETE INTERNACIONAL	2.000,00
03 SEGURO INTERNACIONAL	300,00
VALOR CIF (CUSTO + SEGURO + FRETE)	27.300,00
04 IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO (I.I.)	4.914,00
05 IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS (I.P.I)	4.832,10
06 DESPESAS ADUANEIRAS: AFRMM + SISCOMEX + ARMAZENAGEM + CAPATAZIA + DESPACHANTE ADUANEIRO + TRANSPORTE INTERNO + DESPESAS BANCÁRIAS + DESPESAS DE FRETE NO DESTINO + CUSTOS INDIRETOS	1.800,00
07 PIS/PASEP – IMPORTAÇÃO (1,65%)	666,31
08 COFINS – IMPORTAÇÃO (7,60%)	3.069,07
SUB-TOTAL	42.581,48
BASE DE CÁLCULO DO ICMS * <i>Este valor considera o sub-total dividido pelo fator de integração de 0,82</i>	51.928,63*
09 ICMS (18%)	9.347,16
TOTAL DA IMPORTAÇÃO	61.275,79

Tabela 4: Demonstrativo de custos

3.2.21 Negociação Final e Pedido de Fatura Pro Forma

Escolhido o produto, o fornecedor, finalizado o cálculo dos custos envolvidos na importação e a sua viabilidade, deve-se então abordar alguns detalhes importantes na operação, como exemplo: preço x quantidade, forma de pagamento, modalidade de venda, prazo de entrega, quantidade mínima, frequência de embarques, etc.

Em seguida, faz-se a confirmação do pedido através da solicitação de emissão da Fatura Pro Forma, pelo exportador.

A Fatura Pro Forma, por sua vez, é um documento de responsabilidade do exportador, que precede a Fatura Comercial, e serve para fins de cotação do produto.

Não há um padrão para a sua elaboração, mas deve conter as condições pactuadas que são:

- Dados completos do importador e exportador;
- Porto/aeroporto/ponto de fronteira de embarque;
- Porto/aeroporto/ponto de fronteira de destino;
- Condições de venda internacional;
- Condições de pagamento internacional;
- Quantidade, preço unitário e preço total;
- Peso bruto e líquido; e
- Descrição completa do produto com respectiva referência.

3.2.22 Emissão de Licenciamento de Importação - LI

O licenciamento de importação é o pedido de autorização para importar um determinado produto e de forma geral isso ocorre de forma automática, gerada pelo próprio Sistema, no instante do registro da Declaração de Importação.

Cada produto requer uma licença de importação, ou seja, uma determinada importação terá tantas LI quanto os tipos de produtos a ser importado.

No entanto, à luz da Portaria SECEX nº 14 de 17/11/2004, o Sistema Administrativo compreende as seguintes modalidades para importação:

- Dispensada de licenciamento;
- Sujeitas a licenciamento automáticos; e
- Licenciamento não automático.

Já o Artigo 7 da mesma portaria, cita que em geral, as importações estão dispensadas de licenciamento, devendo os importadores providenciar somente o registro da Declaração de Importação (DI) no Siscomex, para iniciar o procedimento de Despacho Aduaneiro junto à unidade da Secretaria da Receita Federal.

Desta forma, as importações dispensadas de licenciamento são:

I – sob os regimes de entrepostos aduaneiro e industrial;

II – sob o regime de admissão temporária, inclusive de bens amparados pelo regime aduaneiro Especial de Exportação e Importação de Bens Destinados às Atividades de Pesquisa e de Lavra das Jazidas de Petróleo e de Gás Natural (Repetro), exceto para as situações previstas nos itens VI e X do art. 52;

III – sob os regimes aduaneiros especiais nas modalidades de loja franca, depósito afiançado, depósito franco e depósito especial alfandegado;

IV – de partes, peças e demais componentes aeronáuticos voltados à manutenção de aeronaves, novos ou reconicionados, de interesse de empresas autorizadas pelo Departamento de Aviação Civil (DAC) - Cotac;

V – com redução da alíquota de imposto de importação decorrente da aplicação de “ex-tarifário” [Resolução no 8, de 23 de março de 2001, da Câmara de Comércio Exterior (Camex)];

VI – mercadorias industrializadas, destinadas a consumo no recinto de congressos, feiras e exposições internacionais e eventos assemelhados, observado o contido no artigo 70 da Lei n.º 8.383, de 30 de dezembro de 1991;

VII – produtos e situações que não estejam sujeitos a licenciamento automático e não automático.

Por sua vez, os casos de licenciamento automático são os seguintes, conforme Art. 8 da Seção II na mesma medida provisória:

I – de produtos relacionados no Tratamento Administrativo do Siscomex, também disponíveis no endereço eletrônico do Mdic;

II – as efetuadas nas situações abaixo relacionadas:

a) ao amparo do regime aduaneiro especial de *drawback*.

O Art. 9, menciona os Licenciamentos Não Automáticos, sendo elas:

I – de produtos relacionados no Tratamento Administrativo do Siscomex e também disponíveis no endereço eletrônico do MDic; onde estão indicados os órgãos responsáveis pelo exame prévio do licenciamento não automático, por produto;

II – as efetuadas nas situações abaixo relacionadas:

- a) sujeitas à obtenção de cotas tarifária e não tarifária;
- b) ao amparo dos benefícios da Zona Franca de Manaus e das Áreas de Livre Comércio;
- c) sujeitas à anuência do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq);
- d) sujeitas ao exame de similaridade;
- e) de matéria I usado;
- f) originárias de países com restrições constantes de Resoluções da ONU;
- g) sem cobertura cambial nos casos previstos nesta Portaria.

Para as importações de licenciamento automático e não automático, o importador, segundo o Art.10 da portaria já mencionada, deverá prestar informações ao Siscomex, a que se refere o Anexo II da Portaria Interministerial MF/Mict nº291, de 12/12/1996, anteriormente ao embarque da mercadoria.

Porém, o licenciamento poderá ser efetuado após o embarque da mercadoria, em casos como: importações sob regime aduaneiro especial de *drawback*; amparadas pelo benefícios da Zona Franca de Manaus e das Áreas de Livre Comércio, exceto para produtos sujeitos a licenciamento; mercadoria que

necessitam anuência do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

Entretanto, os casos acima mencionados deverão ser anteriormente ao despacho aduaneiro, exceto para mercadorias que são sujeitas ao controle conforme o Tratamento Administrativo no Siscomex.

Caso seja identificado erro e/ou omissões no preenchimento do pedido da licença, o Decex registrará no próprio pedido, advertência ao importador, solicitando que o mesmo faça as devidas correções.

Passado o prazo de noventa dias corridos para as correções, o Siscomex cancelará automaticamente a licença, segundo parágrafo 2º do Art. 14 da Portaria nº14 de 17/11/2004.

3.2.23 Fechamento de Câmbio e Modalidades de Pagamento

Existem várias modalidades de pagamento no comércio internacional e o fechamento de câmbio depende desta informação.

Conforme Bizelli (2002, p.70) “é bem verdade que tanto o exportador como o importador têm, além de suas respectivas formas de operar, ao lado de cada um, a legislação de respectivos países”.

3.2.23.1 *Pagamento Antecipado*

O pagamento antecipado é o envio parcial ou total do valor da operação antes do embarque da mercadoria e representa para o exportador uma garantia do não cancelamento do contrato por parte do importador, e em alguns casos, a possibilidade de obtenção de recursos para produção do pedido.

Segundo Bizelli (2002, p.70), “esta operação envolve certo risco, assim entendida a possibilidade de o importador pagar e o exportador deixar de remeter a respectiva mercadoria, ou mesmo remetê-la em condições diversas daquela que o importador havia solicitado.”

Por este motivo, geralmente as empresas que efetuam esta modalidade de pagamento, já possuem uma confiança recíproca.

Conforme o mesmo autor Bizelli (2002, p.71), os pagamentos efetuados antecipadamente devem ser realizados “até 180 dias à data prevista para o embarque no exterior ou à nacionalização da mercadoria, conforme o caso, com exceção das importações de máquinas e equipamentos com longo ciclo de produção ou de fabricação sob encomenda”.

Deve-se, porém, atentar para o prazo de 60 (sessenta) dias contado da data prevista para embarque ou nacionalização, para efetuar o desembaraço aduaneiro ou nacionalização da mercadoria, bem como a vinculação do contrato de câmbio à DI correspondente (BIZELLI, 2002).

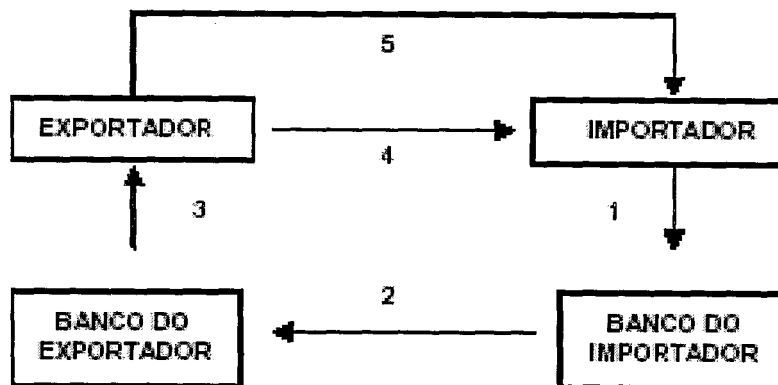


Figura 2: Pagamento Antecipado

1. Pagamento do Importador ao Banco
2. Remessa das divisas, de banco para banco, via ordem de pagamento;
3. Recebimento do pagamento pelo fornecedor/exportador através de fechamento de câmbio;
4. Embarque da mercadoria junto com documentos originais (aéreo ou rodoviário) ou;
5. Remessa de documentos originais (via courier) para desembaraço aduaneiro

3.2.23.2 Cobrança Documentária

Segundo o SEBRAE/MG (2005), a cobrança documentária é:

É o conjunto de procedimentos, através dos quais os bancos, com base em instruções recebidas, obtêm aceite e/ou pagamento de documentos financeiros; entregam documentos contra aceite e/ou pagamento; ou entregam documentos sob outros termos e condições. A cobrança documentária, que poderá ser à vista ou a prazo, tem uma conotação diferente do pagamento antecipado. Nesta condição, que é a mais barata para ambas as partes, o exportador produz a mercadoria, providencia seu embarque ao exterior e somente após a sua chegada ao país de destino é que o importador providencia a remessa das respectivas divisas ao exportador (à vista) ou dá aceite na cambial com pagamento no vencimento (a prazo). É importante ressaltar que o importador só tomará posse da mercadoria, após a obtenção dos documentos junto ao banco.

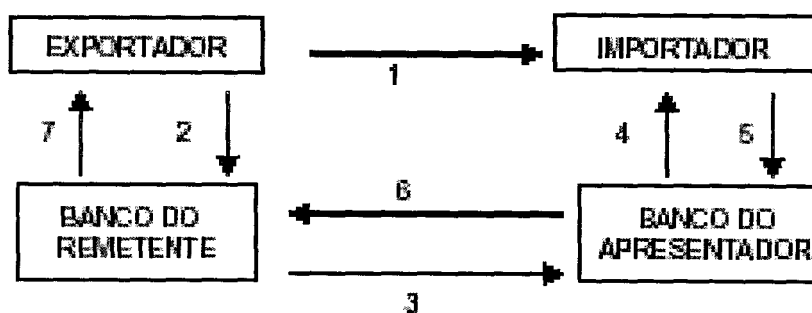


Figura 3: Cobrança Documentária

1. Embarque das mercadorias pelo exportador;
2. Apresentação, pelo exportador, de documentos originais ao banco remetente;
3. Remessa dos documentos originais pelo banco remetente ao apresentador, via courier;
4. Recebimento dos documentos originais pelo banco apresentador e liberação para o importador, contra pagamento (à vista) ou contra aceite na cambial (a prazo);
5. Pagamento à vista ou no vencimento;
6. Remessa das divisas;
7. Recebimento das divisas pelo banco remetente e pagamento ao exportador através de fechamento de câmbio.

3.2.23.3 *Crédito Documentário (Carta de Crédito)*

A carta de crédito é a forma de pagamento mais segura para ambas as partes, pois o quem efetua o pagamento neste caso é o banco nomeado pelo importador e não ele, através de documentação.

Trata-se de um contrato de compra e venda e é regulamentada pelas “Regras e Costumes Uniformes - Brochura 500” da Câmara de Comércio Internacional. Nesta

carta de crédito, um banco compromete-se por escrito a pagar, aceitar ou negociar letras de câmbio, no prazo especificado e mediante a apresentação de determinado documentos.

Porém, os bancos necessitam de uma garantia, como qualquer outra transação comercial, e neste caso, exigem um contato ou título avalizado, ou duplicatas em caução ou depósito em espécie, pela empresa importadora.

A Brochura 500 da CI aplica denominações para uma operação amparada por carta de crédito. Abaixo segue as denominações, conforme menciona SEBRAE/MG (2005):

- 1) **Tomador:** também chamado de comprador ou “applicant”. É aquela pessoa, em geral o próprio importador, que solicita a uma banco, normalmente em seu país, a abertura do documento do crédito.
- 2) **Emitente:** ou ainda denominado instituidor, é aquele banco, de conformidade com as instruções do importador, emite o crédito documentário e o envia ao banco avisador. Passa a ser, também, um “garantidor” da carta de crédito.
- 3) **Avisador:** é o banco que, instruído pelo Banco Instituidor, comunica ao beneficiário a existência e as condições do crédito a seu favor. Geralmente localiza-se no país do exportador, porém não é mais um “garantidor” da carta de crédito. Sua responsabilidade é a de, somente, conferir a autenticidade do documento recebido e comunicá-lo ao beneficiário.
- 4) **Beneficiário:** também chamado de vendedor ou “seller”. É o favorecido do crédito. Trata-se da empresa que emitirá os documentos internacionais e os apresentará ao banco negociador. Terá assegurado o pagamento de

sua exportação, desde que cumpridas as exigências constantes do crédito.

- 5) **Confirmador:** é o banco que, de acordo com instruções do banco instituidor ou atendendo a solicitação do beneficiário, confirma o crédito. Isto significa que ele assume obrigação de pagar o valor deste crédito, desde que todas as condições do mesmo sejam integralmente satisfeitas. Geralmente, o banco avisador é o mesmo que o confirmador, podendo, também, um terceiro banco vir a confirmar o crédito a pedido do banco instituidor.
- 6) **Negociador:** é banco que, especialmente nomeado no crédito ou quando o mesmo for livremente negociável, recebe e analisa os documentos exigidos pela carta de crédito e, estando em conformidade com as exigências, cumpre o crédito, isto é, paga o valor ao beneficiário.

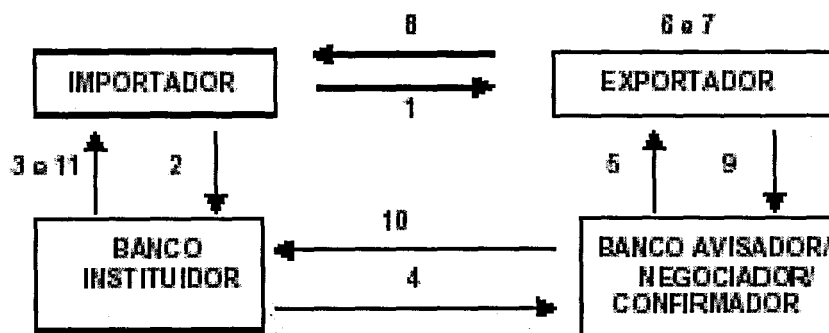


Figura 4: Carta de Crédito

1. O Importador e o Exportador negociam o contrato de compra e venda mercantil, condicionando a modalidade do pagamento a crédito documentário;
2. O importador contrata um banco - INSTITUIDOR - para emissão do crédito em favor do Exportador (beneficiário);

3. O banco instituidor exige garantias pela assunção da responsabilidade irrevogável de pagar/mandar pagar/aceitar/negociar o crédito;
4. O banco instituidor solicita a outro banco, seu correspondente normalmente no país do Exportador, que avise o crédito, confirmando-o ou não;
5. O banco avisador informa ao Exportador da existência do crédito (confirmando ou não), entregando ao beneficiário, sob protocolo, uma via do crédito;
6. O Exportador, de posse da carta de crédito, deverá analisá-la e solicitar emendas/alterações caso sejam necessárias;
7. O Exportador deverá providenciar o embarque de acordo com as condições estipuladas no crédito;
8. O Exportador embarca a mercadoria;
9. O Exportador negocia os documentos exigidos no crédito, junto ao banco negociador;
10. O banco negociador remete os documentos ao banco instituidor;
11. O banco instituidor, após análise dos documentos recebidos, libera os documentos para o importador iniciar o processo de desembaraço da mercadoria. Esta liberação será realizada mediante pagamento ou aceite da cambial.

Porém, é importante mencionar, sob o ponto de vista de Bizelli (2002, p.78), alguns itens que merecer ter uma análise mais detalhada:

1. **Emitente e/ou confirmador:** é o banco que instituiu a carta de crédito ou que confirmou a mesma. Ambos, mais precisamente o confirmador deverão ser caracterizados como de “1ª linha”.

2. **Beneficiário:** neste caso é o exportador deverá estar devidamente identificado no documento.
3. **Valor, moeda, praça de pagamento e prazo:** ambos devem estar cientes de que o valor constante do crédito é efetivamente ajustado para a operação, bem como o prazo de liquidação, a moeda utilizada, e o prazo para o desembolso ou recebimento da operação por parte do banco.
4. **Irrevogabilidade:** é irrevogável o crédito quando traz esta declaração. Neste caso, ele não poderá ser alterado ou mesmo cancelado, sem anuência prévia das três partes: tomador, emitente e beneficiário. Para o beneficiário, isso tem vital importância, eliminando eventual risco que o crédito poderia significar.
5. **Mercadoria:** está sempre especificada no crédito e, o beneficiário, poderá deixar de cumprir. Na fatura comercial, a mercadoria deverá estar, obrigatoriamente, especificada exatamente como se encontra detalhada no crédito.
6. **Modalidade de venda e tipo de transporte:** se a operação for CIF, CFR ou FOB, ou ainda outra modalidade, é uma condição de que o crédito deve estampar o meio de transporte que deverá ser respeitado.
7. **Intransferibilidade:** o crédito só transferido quando o declarar. Não declarando nada, automaticamente será intransferível e, por conseguinte, somente o beneficiário nele mencionado é que poderá participar da operação.
8. **Transbordo:** só permitido quando a carta de crédito especificar. Caso contrário, a mercadoria ao ser embarcada, o conhecimento de

embarque respectivo deverá mencionar como porto/aeroporto de desembarque aquele fixado para destino final da mercadoria, sem qualquer mudança de veículo.

9. **Divisibilidade ou embarque parciais:** somente quando é expressa.

Caso contrário, só poderá comportar um único embarque e o respectivo conhecimento de embarque deverá conter a totalidade do produto na carta especificado.

10. **Validade ou vencimento:** essas datas sempre terão prazo de validade, não podendo serem ultrapassadas sob qualquer pretexto.

11. **Documentos:** deverão ser rigorosamente respeitados, para que a carta de crédito possa ser considerada como cumprida.

3.2.24 Registro de Operação Financeira (ROF)

No Registro de Operação Financeira – ROF – de cada operação deve ser providenciado antecedente à Declaração de Importação, mediante a declaração do importador ou arrendatário, por meio das transações do Sistema de Informações Banco Central Sisbacen, sendo necessário informar:

- As partes envolvidas na operação (devedor, fornecedor, financiador, arrendador, garantidor e assemelhados);
- Condição financeira e o prazo de pagamento do principal, juros e encargos;
- Dados da manifestação do credor ou do documento em que conste as condições da operação, além de manifestação do garantidor se houver;

- Demais informações requeridas no momento da transação.

As condições financeiras podem ser aprovadas de forma automática ou direcionadas para análise das Delegacias Regionais do Banco Central, que indicarão, via sistema, os ajustes necessários à aprovação. Não havendo manifestação no Sisbacen, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, as operações serão aprovadas automaticamente, nas condições inicialmente informadas. As operações envolvendo entidades do setor público federal, estadual e municipal, sujeitas ao prévio credenciamento de que trata o Decreto nº 93.872, de 23/12/86, serão direcionadas, pelo sistema, para o Firce, responsável ao início de negociações para contratação das operações.

As operações envolvendo organismos internacionais ou agências governamentais como credores ou garantidores estão à prévia manifestações do Firce, que incluirá no Registro de Operação Financeira o evento específico. O prazo da validade de cada Registro de Operação Financeira aprovado é de 180 (cento e oitenta) dias, aos o qual, não havendo ingressado de bens, de recursos, ou a contratação de serviços, será cancelado automaticamente. Quando se tratar de importações financiadas amparadas em linhas de crédito ou de outra operação cuja efetivação venha a ocorrer em prazo superior, deve ser preenchido o “Cronograma de Desembolsos”.

3.2.25 Contratação de Seguro e Frete Internacional

É recomendável que a contratação do seguro e frete seja feita pelo importador, principalmente pelo poder de barganha, contratando estes serviços aqui no Brasil, principalmente pelo controle relativo aos embarques.

3.2.25.1 Frete Internacional

Mesmo nos casos em que os custos de transporte internacional não correm por conta do exportador (na modalidade FOB, por exemplo), este deve estar atento para o preço a ser contratado com a empresa transportadora, em razão de sua influência no nível de competitividade do produto a ser exportado.

O transporte das mercadorias exportadas pode ser efetuado por via: marítima, rodoviária, fluvial, aérea e ferroviária.

Se o transporte for executado somente através de um desses meios ele é dito unimodal, quando envolver mais de um meio será chamado multimodal ou intermodal.

3.2.25.1.1 Transporte Marítimo

Trata-se da modalidade de maior uso no comércio internacional. Cerca de 70% das operações de comércio exterior são conduzidas via marítima.

Via de regra, mercadorias pesando menos que 500Kg por metro cúbico obtém bons fretes aéreos enquanto que mercadorias que excedam estas proporções são destinadas à via marítima.

Possui o transporte de mercadorias via marítima dois métodos principais:

- 1) Navios graneleiros (granéis agrícolas, minérios, combustíveis, petróleo, líquidos diversos em grandes volumes, etc);
- 2) Navios de carga geral (aonde as mercadorias são depositadas, amarradas ou arrumadas nos porões ou mesmo nos decks dos navios)

Hoje em dia porém, boa parte do transporte internacional de mercadorias (a exceção dos graneis) vem sendo feita em contêineres. Existem ainda navios especiais para cargas frigorificadas, e também navios do tipo *Roll-On/Roll-Off* (especiais para o transporte de veículos, sobretudo).

A empresa exportadora pode contratar o transporte marítimo com serviços regulares de linha (companhias de navegação conferenciadas ou não conferenciadas) ou com serviços fretados.

As principais vantagens da utilização deste tipo de transporte são: baixo custo de frete e inexistência de limitações de ordem dimensional.

As desvantagens são: necessidade de utilização de embalagens mais resistentes (à exceção dos granéis); tempo de transporte (maior, percursos longos e possíveis demoras/atrasos); necessidade de se efetuar transbordos; impossibilidade de se efetuar entregas diretas à domicílio.

Adicionalmente, ao utilizar portos para a carga ou o descarregamento das mercadorias transportadas, submete-se o transporte às autoridades portuárias individuais desses, podendo com isso gerar maiores custos, atrasos e ineficiência.

3.2.25.1.2 Transporte Aéreo

A utilização do transporte aéreo nas exportações vem obtendo considerável expansão. Trata-se do meio mais rápido e seguro, porém é também o mais caro.

É recomendável para mercadorias de pequeno tamanho e cuja entrega deve ser urgente. É também aconselhável para aqueles produtos de alto valor agregado (para os quais o elevado frete terá uma minimizada expressão no preço final).

O transporte aéreo pode ser feito por serviços regulares, mantidos por companhias associadas ou não-associadas à *International Air Transport Association* (IATA), e por serviços fretados.

As principais vantagens se suas utilizações são: segurança; possibilidade de utilização de embalagens menos reforçadas; menores custos de seguro; menor incidência de roubos e perdas; e rapidez.

Como contrapontos negativos têm-se: impossibilidade de se transportar mercadorias muito compridas, pesadas ou volumosas; elevados valores de frete; severíssima legislação quanto ao transporte de mercadorias perigosas, já que parte dos fluxos aéreos de mercadorias são conduzidos em aviões “mistos” (passageiros e carga).

Quanto aos documentos operacionais estes reúnem Cartas de Porte, AWBs (*Air WayBills*), *House way bills* e recibos de entrega.

3.2.25.1.3 Transporte Rodoviário

De maneira geral, os fretes rodoviários são negociados livremente no mercado e dependem do volume a ser exportado, dada a limitação da capacidade de carga dos veículos.

O despacho aduaneiro referente aos países membros do MERCOSUL requer apresentação do Manifesto Internacional de Carga Rodoviária e Declaração de Trânsito Aduaneiro (MIC/DTA). A principal vantagem para com a utilização deste tipo de transporte está na possibilidade de se realizar operações do tipo *house to house*, ou seja, carregar a mercadoria na origem e só descarrega-la no destino final. Desta forma evitam-se manipulações e conseqüentemente avarias. Isto permite o uso de embalagens menos resistentes e portanto mais baratas. Os custos de carga e de descarga no veículo são normalmente arcados pelo exportador e pelo importador respectivamente, o que também desonera o frete. Para curtas distâncias é seguramente o meio mais rápido.

Como principais desvantagens estão os tributos incidentes pela utilização das infraestruturas viárias, o próprio desgaste destas mesmas rodovias, os riscos de acidentes, as restrições ao trânsito (em determinadas cidades e em determinados horários), e a escassez de veículos nas épocas de safra (no âmbito do Mercosul este fenômeno se agrava ainda mais pelas exigências relativamente ao credenciamento de novas empresas transportadoras).

O documento de transporte básico é o Conhecimento Rodoviário.

3.2.25.1.4 Transporte Ferroviário

Esta modalidade de transporte é pouco utilizada pelos exportadores brasileiros. Cabe ter presente, no entanto, que o Brasil mantém convênios bilaterais de transporte ferroviário com a Argentina, a Bolívia e o Uruguai. Nas exportações para esses países, é conveniente, portanto, considerar os custos deste tipo de transporte.

No transporte ferroviário, o despacho aduaneiro referente aos países membros do Mercosul requer a apresentação da Carta de Porte Internacional e Declaração de Trânsito Aduaneiro (TIF/TDA).

3.2.25.1.5 Transporte Multimodal

É a integração dos diversos sistemas de transporte por intermédio de unidades de carga cobertas por um único documento de transporte, viabilizando operações do tipo *House to House ou Warehouse to Warehouse*, ou seja porta a porta.

Esse tipo de transporte normalmente utiliza contêineres o que permite a unitização da carga (o acondicionamento de volumes uniformes em unidades adequadas ao uso de aparelhos mecânicos), possibilitando maior rapidez e segurança, reduzindo o tempo de permanência dos navios nos portos e em consequência, o custo do transporte.

O documento de transporte utilizado é um Conhecimento de Embarque Combinado, ou um FIATA combined transport Bill of lading. Um conhecimento multimodal que prevê o transporte de armazém a armazém, normalmente com formato semelhante ao conhecimento marítimo.

3.2.25.2 *Seguro Internacional*

As mercadorias trasladadas desde a origem até o destino estão sujeitas a uma série de riscos, daí ter o exportador a necessidade de conhecer tais riscos, de modo a cobrir com um seguro suas mercadorias, em seguradora idônea, mediante a contrato específico.

Determinadas mercadorias possuem, por suas características peculiares, riscos especiais, que devem ser cobertos por seguro, a saber: sujeitas à rotura, como bebidas em garrafas; sujeita à fermentação, como mel, frutas, etc; as inflamáveis em geral; sujeitas a putrefação, como os alimentos; sujeitas a roedores e insetos, como os grãos.

O prêmio do seguro é calculado de acordo com uma série de fatores: a natureza das mercadorias a transportar: fragilidade, rotura possível; tipo de embalagem utilizada; local de destino da mercadoria; o alcance da garantia acertada pela seguradora; e tempo de duração da viagem e as condições climáticas.

No caso de exportação na modalidade FOB, o seguro é de responsabilidade do importador, cabendo ao exportador apenas fornecer os dados eventualmente solicitados pelo importador para contratar o seguro. Nas exportações sob as modalidades CIF e CIP, os gastos com seguro ficam a cargo do exportador.

As apólices de seguro internacional podem ser dos seguintes tipos:

- 1) Apólice por viagem, geralmente utilizada para exportações ocasionais. São apólices individualizadas para cada operação de embarque efetuada, cobrindo tão somente as mercadorias e os valores relativos à operação especificada.
- 2) Apólice Flutuante: composta por uma série de apólices por viagem, com validade de 12 meses. O valor da cobertura tem um teto máximo e uma franquia fixa. É mais adequada quando há um fluxo permanente de exportações.
- 3) Apólice Aberta: cobre embarques que ocorrem com regularidade e com características conhecidas. Apólice semelhante a anterior.

3.2.26 Instrução de Embarque

Emitido a LI, no caso obrigatório, e em seguida a averbação provisória da apólice de seguro, deve-se fornecer, pelo importador, as instruções para embarcar e mercadoria.

Esta instrução deverá conter as seguintes informações:

1. Documentos necessários ao desembaraço aduaneiro na importação (fatura comercial, certificado de origem (caso a mercadoria goze de incentivos fiscais), conhecimento de embarque, romaneio de embarque/packing list, etc.;
2. Informações a respeito da modalidade de pagamento da mercadoria e nome e endereço bancário para remessa de documentos internacionais;
3. Informações a respeito da contratação do seguro e do frete internacional; etc.

3.2.27 Chegada da Mercadoria

Neste momento, inicia-se o despacho aduaneiro e para isto é imprescindível a apresentação de documentos originais no momento do desembaraço. Para tanto, é necessário saber a modalidade de pagamento previamente acordada.

Em caso de pagamento antecipado, a documentação acompanha a mercadoria seja por via aérea ou rodoviária, ou via correio expresso, chamado de *courier*.

Já na cobrança, os documentos são enviados via banco, ou seja, o importador deve retirar os documentos originais, no banco combinado, contra pagamento no caso à vista ou contra aceite na cambial, caso seja a prazo.

Quanto à carta de crédito, verifica-se o que está estipulado nela, já que a documentação pode vir via banco ou diretamente para o importador via *courier*.

3.2.28 Despacho Aduaneiro

Conforme Art. 44 do Decreto-lei nº2.472 de 01/09/1988, menciona que “nao pagamento do imposto, deverá ser submetida a despacho aduaneiro, que será processado com base em declaração apresentada à repartição aduaneira no prazo e na forma prescritos em regulamento”.

Bizelli p. 160, menciona ainda que o processo “inicia-se com o registro da Declaração de importação no Siscomex, momento no qual ocorre, quando for o caso, o pagamento dos tributos federais devidos, mediante débito automático na conta corrente indicada na DI (...), por meio de Darf eletrônico”.

Porém o mesmo autor ainda cita que o Despacho Antecipado, permite que seja efetuado o registro da declaração antes da chegada da mercadoria na Unidade da Receita Federal, quando se trata de:

1. mercadoria transportada a granel e descarregada em terminais de oleodutos, silos ou depósitos próprios ou veículos apropriados;
2. mercadoria inflamável ou com características de periculosidade;
3. plantas e animais vivos, frutas, produtos perecíveis;
4. papel para a impressão de livros, jornais e periódicos;
5. órgão da administração pública;
6. mercadoria transportada por via terrestre, fluvial ou lacustre;
7. outras situações ou previamente autorizada pelo chefe da URF, em casos justificados.

3.2.28.1 *Prazo máximo para início do despacho*

Objetivando a otimização espaço disponível, tomou por medida, estipular um prazo para a permanência da mercadoria importada, que por sua vez, passado do prazo, é considerada como abandonada e apreendida para ser retirada do local.

Conforme Art. 486. O despacho de importação deverá ser iniciado em (Decreto-lei nº 37, de 1966, art. 44, com a redação dada pelo Decreto-lei nº 2.472, de 1988, art. 2º):

“I – até 90 (noventa) dias da descarga, se a mercadoria estiver em recinto alfandegado de zona primária;

II – até 45 (quarenta e cinco) dias após esgotar-se o prazo estabelecido para a permanência da mercadoria em recinto alfandegado de zona secundária;

III – até noventa dias, contados do recebimento do aviso de chegada da remessa postal.

No SISCOMEX, a Receita Federal emitirá um Comprovante de Importação (C.I.) que comprovará a liberação alfandegária.

3.2.29 Parametrização

Para tanto, após o registro da D.I. o sistema automaticamente selecionará, por parametrização, o canal de conferência aduaneira da operação, com as seguintes possibilidades:

- **Verde:** registro do desembaraço aduaneiro automático;
- **Amarelo:** realização do exame documental, e, não sendo constatado irregularidade, efetivação do desembaraço aduaneiro;
- **Vermelho:** realização do exame documental e da verificação física da mercadoria para efetivação do desembaraço aduaneiro; e
- **Cinza:** procedimento de investigação para suspeita de fraude ou anulamento de ilícitas fases e exige o controle do valor aduaneiro, conferência documental e física.

Exceção feita ao canal verde, que dispensa este procedimento, todos aqueles documentos juntamente com o extrato da Declaração de Importação - impresso por intermédio do SISCOMEX, comprovante de recolhimento ou exoneração do ICMS, deverão ser apresentados pelo importador à Receita Federal do local onde estiver a mercadoria para conclusão do denominado Despacho Aduaneiro.

3.2.30 Declaração simplificada de importação (dsi)

Poderá ser processado com base em Declaração Simplificada de Importação (DSI), diretamente pelo Importador ou pelo seu representante, com registro no SISCOMEX, o Despacho Aduaneiro de:

- I. Pessoa física (quantidade/freqüência sem destinação comercial) até US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;
- II. Pessoa jurídica, até US\$3.000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;
- III. Doação, de governo ou organismo estrangeiro por órgão ou entidade integrante da administração Pública direta, autárquica ou fundacional;
- IV. Doação, de governo ou organismo estrangeiro por instituição de assistência social;
- V. Submetidos ao regime de Admissão Temporária com suspensão total do pagamento dos impostos;
- VI. Reimportação de Exportação Temporária;

- VII. Retorno ao País Exportação Normal;
- VIII. Remessa postal internacional até US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;
- IX. Encomenda aérea internacional até US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, transportada por empresa de transporte internacional expresso porta a porta, nas seguintes situações: a. a serem submetidos ao regime de Admissão Temporária com suspensão total do pagamento dos impostos; b. reimportação de Exportação Temporária; c. isenção ou de não incidência de impostos; d. destinados a revenda;
- X. Bagagem desacompanhada;
- XI. ZFM (Utilização ou Industrialização), quando destinados para o restante do território nacional, até o limite de US\$ 3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda.

Serão utilizados os modelos de DSI - Formulário em papel, Folha Suplementar e Demonstrativo de Cálculo dos Tributos aprovados pela SRF, instruídos com os documentos próprios para cada caso, o despacho aduaneiro de:

- I. Amostras sem valor comercial;
- II. Livros, documentos, folhetos, periódicos, catálogos, manuais e publicações semelhantes, inclusive gravados em meio magnético, importados sem cobertura cambial e sem finalidade comercial, desde que não estejam sujeitos ao pagamento de impostos;

- III. Outros bens importados por pessoa física sem cobertura cambial e sem finalidade
 - I. Comercial, de valor não superior a US\$ 500.00 (quinhentos dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, não sujeitos ao pagamentos de impostos;
- IV. Bens importados ou industrializados na ZFM, cujo valor não ultrapasse o limite de US\$ 500.00 (quinhentos dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, submetidos a despacho aduaneiro de internação por pessoa física;
- V. Veículos de viajantes residentes no exterior, que ingressem por via Terrestre e por seus próprios meios, no regime de admissão temporária;
- VI. Bens importados por missão diplomática, repartição consular de carreira e de caráter permanente, representação de organismo internacional de que o Brasil faça parte ou delegação acreditada junto ao Governo Brasileiro, bem assim por seus respectivos integrantes, funcionários, peritos ou técnicos;
- VII. Órgãos e tecidos humanos para transplante;
- VIII. Animais de vida doméstica , sem cobertura cambial e sem finalidade comercial.

Também poderão ser formulados os documentos acima (DSI no papel) para as importações previstas para DSI eletrônica quando não for possível o acesso ao Siscomex, em virtude de problemas de ordem técnica, por mais de quatro horas consecutivas.

3.2.31 Importação pelo correio ou encomendas aéreas internacionais

O Regime de Tributação Simplificado (RTS) permite a importação de bens através de remessas postais e encomendas aéreas internacionais. Este regime implica apenas na cobrança do imposto de importação e isenção do IPI, sendo que a tributação simplificada dar-se-á em função da aplicação da alíquota de 60% (sessenta por cento) aos bens de valor até US\$ 3.000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América), ou o equivalente em outra moeda.

Excluem-se do disposto no parágrafo anterior os bens contidos em remessas postais e encomendas aéreas internacionais de valor não superior a US\$ 50.00 (cinquenta dólares dos Estados Unidos da América), ou o equivalente em outra moeda, que serão desembaraçadas com isenção do imposto de importação, desde que o remetente e o destinatário sejam pessoas físicas.

3.2.32 Remessas expressas (courier)*

O Despacho Aduaneiro de importação de remessas expressas transportadas pelas empresas de courier será processado com base na Declaração de Remessas Expressas (DRE-I) a ser formalizado pelo consignatário (empresa de courier).

Poderão ser objeto do regime na importação os seguintes bens:

- I. Livros, folhetos e periódicos, sem finalidade comercial;
- II. Outros bens destinados a pessoa física, na importação, em quantidade e freqüência que não permita presumir destinação comercial, cujo valor

aduanheiro não seja superior a US\$3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda;

- III. Outros bens destinados a pessoa jurídica com sede no País, sem cobertura cambial, para uso próprio ou em quantidade estritamente necessária para dar a conhecer a sua natureza, espécie e qualidade, cujo valor aduanheiro não seja superior a US\$3,000.00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente

Excluem-se do disposto neste artigo: bens cuja importação ou exportação esteja suspensa ou vedada; bens de consumo usados ou recondicionados, exceto os de uso pessoal; pedras preciosas e semipreciosas, minerais preciosos e semipreciosos, manufaturados ou não; bebidas alcoólicas; moeda corrente; armas e munições; fumo e produtos de tabacaria; outros bens, cujo transporte aéreo esteja proibido, conforme a legislação específica.

As remessas expressas que se conformem ao limite de US\$3,000.00 (três mil dos Estados Unidos da América), ou o equivalente em outra moeda, serão tributadas mediante a aplicação do Regime de Tributação Simplificada.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo expor etapas e processos para a realização de uma importação.

Diante deste fato, buscou coletar informações necessárias para descrever passo a passo os processos para a atuação no comércio internacional e evitar surpresas desagradáveis pela falta de conhecimento, bem como evitar a dependência total de informações por parte de terceiros.

Por fim, o estudo possibilitou ampliar conhecimentos, além dos previamente adquirido em sala de aula e por sua vez, permitiu desenvolver uma ferramenta básica para o desenvolvimento de suas atividades, bem como de apoio para a tomada de decisão das pessoas responsáveis pela operação no comércio internacional, ou seja, pela importação de produtos realizada por cada organização.

5. REFERÊNCIA

BEHRENDTS, F.L. **Comércio Exterior**. Porto Alegre: Ortiz, 1994. 416p.

BIZELLI, J. S; BARBOSA, R. **Noções básicas de importação**. 9.ed., São Paulo: Aduaneiras, 2002.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. **Economia Internacional**. São Paulo: Saraiva, 2000.

FURASTÉ, Pedro Augusto. **Normas Técnicas para o Trabalho Científico**: explicitação das normas da ABNT. Porto Alegre: [s.n.], 2002.

GRISI, Celso Cláudio de Hildebrand e; MASINI, Nildo; BRITTO, Ricardo Pitelli de. **Trading**: Presença Brasileira no Cenário Econômico Mundial. São Paulo: Saraiva, 2003.

KINDLEBERGER, Charles P. **Economia Internacional**. 3.ed. São Paulo: Ed. Mestre Juo, 1974.

KENEN, Peter B. **Economia Internacional**: teoria e política. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, Paul R. OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional**: teoria e política. 5.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

MARQUES, Alexandre de Moura. **Comércio Exterior**: aspectos legais relativos às operações de comércio exterior e internacional. Porto Alegre: Síntese, 1999.

NAZARÉ, S.A.S.; CÔRTEZ, L.S.; COSTA, S.B. da **Manual de Comércio Exterior**. Rona Editora Ltda. SEBRAE/MG. 105p.

SALVATORE, Dominick. **Economia Internacional**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1978.

SEBRAE-MG **Importação** Belo Horizonte: SEBRAE-MG, 1998.

SEBRAE-MG **Importação** Belo Horizonte: SEBRAE-MG, 2005.

SEBRAE **Negócios Internacionais** – Curso de formação básica (Apostila).

VAZQUEZ, J.L. **Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Atlas, 1995.

VAZQUEZ, J.L. **Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Atlas, 2001.

www.receita.fazenda.gov.br

www.fase-se.edu.br

www.bb.com.br

www.dpc.com.br

www.dataprev.gov.br

www.susep.com.br

BANEXOS

ANEXO A

Importações Segundo as Principais Mercadorias Janeiro a dezembro de 2003

Em US\$ 1.000 FOB					
	NCM	Descrição	Val. FOB	Part. %	Acum. %
1-	2709	Petróleo	3.777.032	7,83	7,83
2-	2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	1.816.472	3,76	11,59
3-	8708	Partes e acessórios de veículos automóveis	1.500.538	3,11	14,70
4-	8542	Circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos	1.467.160	3,04	17,74
5-	1001	Trigo e mistura de trigo com centeio	1.009.699	2,09	19,84
6-	3004	Medicamentos	896.948	1,86	21,70
7-	8411	Turborreatores, turbopropulsores e outras turbinas a gás	774.491	1,61	23,30
8-	2711	Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos	745.444	1,55	24,85
9-	8529	Partes e peças p/ aparelhos receptores	737.038	1,53	26,37
10-	8502	Grupos eletrogêneos e conversores rotativos elétricos	658.148	1,36	27,74
11-	2701	Hulhas	644.875	1,34	29,07
12-	3104	Adubos ou fertilizantes minerais ou químicos potássicos	637.932	1,32	30,40
13-	8473	Partes e acessórios de computadores	609.885	1,26	31,66
14-	8471	Máquinas automáticas p/processamento de dados	602.737	1,25	32,91
15-	8703	Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis	578.403	1,20	34,11
16-	2933	Compostos heterocíclicos	573.579	1,19	35,30
17-	8803	Partes de veículos	508.804	1,05	36,35
18-	3105	Adubos ou fertilizantes minerais ou químicos	496.157	1,03	37,38
19-	3808	Inseticidas, rodenticidas, fungicidas e herbicidas	486.028	1,01	38,39
20-	8409	Partes para motores de aviação	475.444	0,99	39,37

Fonte: Secretaria da Receita Federal ().

ANEXO B

Importação Segundo as Grandes Categorias Econômicas

Em US\$ 1.000 FOB

CATEGORIA ECONÔMICA	2002		2003	
	VALOR	%	VALOR	%
Alimentos e Bebidas	2.948.024	6,25	3.115.472	6,46
- Básicos	1.669.582	3,54	1.961.408	4,07
- Elaborados	1.278.442	2,71	1.154.064	2,39
Insumos ind. n/especif. em outra categoria	14.601.216	30,93	15.990.384	33,14
- Básicos	825.584	1,75	1.092.577	2,26
- Elaborados	13.775.632	29,18	14.897.807	30,88
Combustíveis e lubrificantes	6.898.746	14,61	7.337.133	15,21
- Básicos	4.246.602	9,00	4.850.364	10,05
- Elaborados	2.652.144	5,62	2.486.769	5,15
Bens de capital, peças e acessórios	14.619.834	30,97	13.948.558	28,91
- Bens de capital (exc. equip. de transporte)	8.064.002	17,08	6.902.403	14,31
- Peças e acessórios de bens de capital	6.555.832	13,89	7.046.155	14,60
Equip. de transporte, peças e acessórios	5.377.099	11,39	5.187.894	10,75
- Automóveis de passageiros	729.819	1,55	578.403	1,20
- Equipamento de transporte	607.944	1,29	433.074	0,90
- Peças e acess. de equip. de transporte	4.039.336	8,56	4.176.417	8,66
Bens de consumo n/especif. em outra categ.	2.660.946	5,64	2.561.279	5,31
- Duráveis	370.593	0,79	373.096	0,77
- Semiduráveis	638.325	1,35	524.901	1,09
- Não-duráveis	1.652.028	3,50	1.663.282	3,45
Outros bens	99.557	0,21	107.064	0,22
TOTAL	47.205.422	100,00	48.247.784	100,00

Fonte: Secretaria da Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br).

ANEXO C

Importação Segundo os Países de Aquisição Janeiro a Dezembro de 2003

Em US\$ 1.000 FOB

	Países de Aquisição	Valor	Part. %	Acum. %
1-	Estados Unidos	11.238.557	23,29	23,29
2-	Ilhas Cayman	5.045.938	10,46	33,75
3-	Alemanha	4.549.138	9,43	43,18
4-	Argentina	3.057.354	6,34	49,52
5-	Suíça	2.424.360	5,02	54,54
6-	Japão	2.195.796	4,55	59,09
7-	França	1.998.762	4,14	63,24
8-	Uruguai	1.901.059	3,94	67,18
9-	Itália	1.509.860	3,13	70,31
10-	Coréia do Sul	949.454	1,97	72,27
11-	China	937.026	1,94	74,22
12-	Espanha	913.525	1,89	76,11
13-	Reino Unido	900.672	1,87	77,98
14-	Chile	783.920	1,62	79,60
15-	Suécia	713.963	1,48	81,08
16-	Holanda	687.425	1,42	82,50
17-	Canadá	611.091	1,27	83,77
18-	Hong Kong	534.634	1,11	84,88
19-	Cingapura	529.767	1,10	85,98
20-	Formosa (Taiwan)	527.782	1,09	87,07

Fonte: Secretaria da Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br).